



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

**БЮЛЕТЕНЬ
МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО
ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ**

**«СВІТОВА ЕКОНОМІКА ХХІ СТОПІТТЯ:
ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»**

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (6) 2013

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРОПЕТРОВСЬК
2013

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

*Затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 22 лютого 2013 р. № 1)*

Головний редактор — Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:

*О.І. Агеев — доктор економічних наук, професор (Росія);
С.Б. Вакарчук — доктор фізико-математичних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В.М. Гесць — доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Київ);
Р.С. Грінберг — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
Є.О. Жуков — доктор економічних наук, професор (Росія);
А.О. Задоя — доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (ДУАН,
м. Дніпропетровськ);
Г. Заман — доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (Румунія);
В.В. Зірка — доктор філологічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Г.О. Крамаренко — доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Б.М. Кузик — доктор економічних наук, професор, академік РАН (Росія);
С.А. Кузнецова — доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В.Є. Момот — доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В.А. Павлова — доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Ю.Є. Петруня — доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);
О.В. Пушкіна — доктор юридичних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Ю.К. Тараненко — доктор технічних наук, старший науковий співробітник (ДУАН,
м. Дніпропетровськ);
В.М. Тарасевич — доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);
О.Ю. Тарнопольський — доктор педагогічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В.А. Ткаченко — доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Д.К. Чистилін — кандидат економічних наук (м. Дніпропетровськ);
Л.В. Шинкарук — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України;
Б. Шлюсарчик — доктор економічних наук, професор (Польща);
Ю.В. Яковець — доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Пилипчак — відповідальний секретар (м. Дніпропетровськ).*

Програмні цілі: дослідження та узагальнення актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційно-вимірі.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, шведською, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

Збірник наукових праць «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму» зареєстровано як фахове видання постановою Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1–05/4.

Збірник наукових праць «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму» зареєстровано в міжнародних наукометричних базах INDEX COPERNICUS, РИИЦ та ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY.

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму» обов'язкове.

© Бюлетень Міжнародного
Нобелівського економічного форуму, 2013
© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2013

УДК 658.5:69.0

С.М. АНПИЛОВ,
зачуженный изобретатель РФ,
советник РААСН,
доктор технических наук, профессор
ФГБОУВПО «Тольяттинский
государственный университет» (Россия)

А.Н. СОРОЧАЙКИН,
кандидат экономических наук,
доктор философских наук,
заведующий кафедрой
ФГБОУВПО «Самарский государственный
университет» (Россия)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотрена проблематика устойчивого развития строительных предприятий в условиях трансформирующейся экономики и неуклонного проникновения элементов «новой экономики» в традиционные виды экономической деятельности, которые требуют перехода от вертикальной интеграции контрагентов поставки к формированию логистических сетей. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость разработки современной концепции управления предпринимательскими сетями и составляющими их элементами, нацеленного на обеспечение их устойчивого развития.

Ключевые слова: строительная отрасль, строительные организации, эффективность управления, устойчивое развитие, современные тенденции, управление.

Системы разных уровней экономики являются одновременно и объектами, реализующими свои цели, и внешней средой для систем низшего уровня. Так, региональное хозяйство – внешняя среда для экономической системы «предприятие» и, в свою очередь, система, функционирующая во внешней среде «национальная экономика». Такая сложная, или многоуровневая, организация внешней и внутренней среды экономических систем оказывает непосредственное влияние на процесс разработки и последующей реализации хозяйственных стратегий.

Информационная карта внешней среды, рассматриваемая субъектом управления производственными процессами, становится источником выработки внутренних управленческих решений, формируя карту возможных направлений разработки стратегий устойчивого развития. Базируясь на том, что принятие управленческих решений экономических субъектов является результатом оценки результативности работы системы по линиям «вход – выход», то положение, задаваемое экономическими системами высшего уровня, следует оценивать как «координатную», или критериальную, систему, формирующую поведенческую реакцию экономических систем и объектов низшего уровня.

По уровню воздействия на предприятия нами выделены 4 группы факторов: факторы макросреды (внешние факторы дальнего окружения); факторы мезосреды (внешние факторы ближнего окружения); факторы микросреды (внутренние факторы на уровне предприятия); факторы наносреды (внутрен-

ние факторы на уровне работника) [1; 2]. Таким образом, предприятие является сложной открытой динамично развивающейся системой, являющей собой подсистему более сложных макросистем и мезосистем.

К системам макроуровня следует относить такие системы, как «регион» и «национальная экономика».

В качестве систем мезоуровня, как правило, рассматриваются экономические системы, которые могут быть определены как отрасль – в той трактовке указанного понятия, которое дает М. Портер [3]. Под отраслью понимается группа предприятий, чья продукция имеет общие потребительские характеристики и которые конкурируют на одном потребительском рынке. Соответственно, конкуренция в любой отрасли есть взаимодействие пяти конкурентных сил: конкуренция среди существующих в отрасли фирм; потенциальная угроза входа в отрасль новых конкурентов; предприятия других отраслей, производящие товары-заменители; поставщики; потребители.

С позиций теории конкуренции М. Портера [3], каждое предприятие является совокупностью взаимосвязанных первичных видов деятельности, соотнесенных с потоком материалов от поставщика к клиенту, проходящим через организацию. К первичным видам деятельности отнесены входящая логистика (обеспечение поставок сырья и материалов), собственно производство как совокупность операций по созданию продукта; исходящая логистика (обеспечение доставки продукта потребителям), маркетинг как действия для побуждения покупателей к приобретению продукта и послепродажный сервис.

Первичные виды деятельности, обеспечивающие создание потребительской ценности, функционально обеспечиваются вспомогательной деятельностью. К вспомогательным (поддерживающим) видам деятельности относятся материально-техническое обеспечение деятельности всего предприятия, управление человеческими ресурсами, развитие технологии и обеспечение инфраструктуры предприятия. Понятие инфраструктуры является комплексным, объединяющим общее руководство предприятием, экономическое обоснование принимаемых решений (функции планирования), финансовое обеспечение деятельности, правовое обеспечение и прочее.

Следовательно, каждое предприятие есть цепочка создания ценности, а отрасль может рассматриваться как набор таких цепочек. Соответственно, любое предприятие имеет двойственную природу, одновременно выступая не только клиентом-потребителем, но производителем-поставщиком.

Изложенное представление выступает основой концепции интегрированного управления процессом. Концептуальной спецификой такого управления является определение предприятия как части взаимосвязанной, взаимодействующей и взаимозависимой цепочки или сети. Интегрированное управление процессом объединяет потребителей и поставщиков в единый процесс и предполагает переход от взаимного конкурентного давления поставщиков и покупателей к партнерству внутри цепочки. Конкуренция возникает лишь в конечной точке – на рынке и состоит в соперничестве между отраслевыми цепочками.

Тенденции развития современного бизнеса показывают, что предприятия стремятся к созданию метарынков, на которых элементы логистической цепочки непрерывно изменяются на все более эффективные.

Необходимость гибкости и быстрого реагирования обусловлена тем, что конкуренты быстро копируют статическое конкурентное преимущество. Поэтому решением является не разрушительная конкуренция, а создание коллективных сетей взаимно гарантированного преимущества.

Собственно управление цепочками поставок связано с обеспечением сокращения времени отклика, адекватности коммуникаций, обеспечением максимальной свободы материальным, информационным и инвестиционным потокам. Оно обеспечивает сокращение потерь, создание системы контроля,

оптимальное соотношение вертикальной и горизонтальной (цепной, сетевой) интеграции, развитие партнерства.

В условиях развития сетевого взаимодействия управление цепочками поставок становится частным случаем интегрированного управления процессом.

Система интегрированного управления процессом является адаптационной системой, в которой почти не используется традиционное планирование на основе прогнозирования и предсказания. Оценка состояния будущих состояний уступает место созданию технологической платформы реагирования, то есть адаптационной системе непосредственного действия. Систему интегрированного управления процессом можно определить как способность реагирования «точно вовремя» на основе технологии, труда и знаний. Планирование на основе традиционного прогнозирования в эпоху глобальной нестабильности, непредсказуемости о постоянных изменениях уступает место планированию как гибкости, те есть процесс формирования стратегии происходит в форме изменения практики.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в качестве систем мезоуровня следует рассматривать предпринимательские сети и кластеры.

Внутренние факторы – факторы микросреды – определяют возможности предприятия эффективно развиваться. Они зависят от специфики самого предприятия – его отраслевой принадлежности, масштаба, стадии жизненного цикла и, как следствие, реализуемой стратегии, что, в конечном счете, определяет способность предприятия к устойчивому развитию.

Строительство является одним из базовых видов экономической деятельности, обеспечивающим пассивную часть основных фондов, необходимых для функционирования всех секторов экономики – предпринимательского, государственного и муниципального управления, сектора домохозяйств. С одной стороны, функционирование строительного комплекса определяет темпы развития промышленности, транспорта, связи, энергетики; с другой стороны – возможности развития строительного комплекса определяются потенциалом промышленности строительных материалов, строительного машиностроения, транспорта, энергетики.

Проблемы межотраслевого взаимодействия рассматривались в работах советских экономистов, однако изменение общеэкономических условий хозяйствования, а также естественное течение научно-технического прогресса привели к тому, что возникли новые рынки ресурсов, потребляемых строительным комплексом, в т. ч. рынки трудовых и финансовых ресурсов, изменилась структура потребляемых ресурсов. Таким образом, кардинальные преобразования, связанные с переходом к рыночной системе хозяйствования и включением национальной экономики России в глобальное экономическое пространство, существенным образом изменили систему функционирования строительного комплекса и его взаимосвязей с другими субъектами экономических отношений.

Функционирование строительного комплекса имеет циклический характер. Эта цикличность порождается общей цикличностью экономического развития.

Рост экономики, возрастание деловой активности и, как следствие, повышение благосостояния людей увеличивают спрос на недвижимость и требуют увеличения предложения за счет создания новых объектов. Экономический же спад приводит к сокращению спроса при одновременном формировании избыточного предложения за счет объектов, возведение которых началось при благоприятной рыночной конъюнктуре.

Специфика рынка, на котором реализуется конечная продукция строительного комплекса, – рынка недвижимости – состоит в том, что он реагирует

на колебания общей экономической конъюнктуры с некоторым запозданием. Сначала изменения в деловой активности субъектов предпринимательской деятельности вызывают изменения в спросе на объекты недвижимости предпринимательского назначения (индустриальной, коммерческой, инженерной), а затем, когда изменения в уровне благосостояния населения становятся устойчивыми и значимыми, соответственно, меняется спрос и на объекты жилой недвижимости.

Временной лаг реакции строительных компаний (девелоперов) на изменение рыночной конъюнктуры существует в силу их инертности, обусловленной высокой продолжительностью производственного цикла в строительстве и длительным сроком выработки и обоснования новой инвестиционной политики.

Следует отметить, что скорость и характер реакции строительного комплекса, формирующего предложение недвижимости как товара, на изменение спроса существенно различаются на разных стадиях экономического цикла. Это обусловлено действием закона предложения.

Предложение реагирует на изменение рыночной конъюнктуры, которое проявляется в изменении цен. Скорость и глубина реакции определяются эластичностью предложения по цене. В свою очередь, степень эластичности предложения определяется действием трех факторов:

1. Продолжительность анализируемого временного периода. Изменение предложения требует изменения количества задействованных факторов производства. В краткосрочном периоде можно изменить только количество переменных факторов производства (труда, сырья и т. д.). Предложение постоянных факторов производства (капитальных активов), на создание которых требуется длительное время, можно изменить только в долгосрочном периоде, поэтому эластичность предложения в этом случае выше.

2. Соотношение минимальных предложений отдельных производителей. Кривая предложения отрасли складывается из кривых предложения всех входящих в нее производителей. Чем выше интенсивность отраслевой конкуренции, тем эластичность рыночного предложения будет выше.

3. Издержки привлечения ресурсов. Для существенного увеличения выпуска производителям необходимо привлекать дополнительные факторы производства, спрос на которые могут предъявлять также производители других отраслей. Изменение цен на используемые ресурсы будет определяться эластичностью их предложения.

В свою очередь, спрос более изменчив, чем предложение. Он легко реагирует на колебание рыночной конъюнктуры и изменение общеэкономических условий.

Рассмотрим, как формируется рыночное равновесие на первичном рынке недвижимости, который может рассматриваться как совокупность сделок, совершаемых с объектами-новостройками, в которых непосредственно участвуют компании строительного комплекса.

Если рынок находится в состоянии равновесия, то рост спроса далеко не сразу сопровождается ростом предложения. В краткосрочном периоде предложение новых строительных объектов относительно неэластично. Это означает, что для увеличения предложения требуется длительный срок: объекты должны быть спроектированы и построены. Поэтому рынок реагирует ростом цен. Строительство становится инвестиционно привлекательным видом экономической деятельности, который позволяет получать повышенную прибыль. Благодаря активному притоку капитала в строй будут вводиться новые объекты до тех пор, пока не наступит насыщение рынка. Однако специфика этого рынка состоит в том, что предложение реагирует на спрос с существенным временным лагом, т. к. проектирование и строительство являются длительными процессами. Благодаря существованию такого временного лага сокращение спроса при-

водит к формированию избыточного предложения на первичном рынке недвижимости.

Предложение практически не реагирует на падение спроса на новые строительные объекты. Уже возведенные объекты недвижимости будут оставаться на рынке даже при отсутствии спроса на них. Как следствие, обостряется конкуренция между строительными компаниями, в результате чего цены быстро и резко падают. Новое строительство замедлится или вообще остановится до того момента, когда начнется новый виток роста цен в связи с повышением спроса.

Цикличность развития строительного комплекса обусловлена колебаниями спроса и предложения на объекты нового строительства, при этом физическая неподвижность и неразрывная связь с землей строительных объектов консервируют состояния неравновесия, которые возникают на этом рынке. Рынки строительных объектов локализованы, то есть в каждом географическом районе формируется обособленный рынок, на котором действуют свои ценообразующие факторы и формируется определенное соотношение спроса и предложения. Чем крупнее населенный пункт, тем более диверсифицирована его экономика, выше темпы экономического роста, выше доходы его жителей, более развит рынок недвижимости – и коммерческой, и жилой – и, соответственно, выше цены на недвижимость; активнее ведется новое строительство.

Экономический кризис в строительстве привел к ослаблению сложившихся хозяйственных связей и разрушению существовавшей системы координации деятельности предприятий строительного комплекса и согласования интересов всех заинтересованных участников. В результате региональные экономические системы строительного комплекса превратились в неустойчивую совокупность слабо взаимодействующих субъектов.

Складывающиеся современные тенденции развития строительного комплекса соответствуют рассмотренной выше концепции интегрированного управления процессом. Наблюдается уход от единичных, сравнительно мало обеспеченных ресурсами строительных предприятий к крупным холдингам, распространяющим свою деятельность за пределы базового региона и строящихся на основе вертикальной (межотраслевой) и горизонтальной (отраслевой) интеграции. Проведенные И.И. Феклистовым исследования показали, что успех деятельности компаний (оцениваемый через прибыльность операций) прямо пропорционален степени концентрации рынка (то есть доли крупных компаний на нем) [4].

При этом функционирование строительных организаций приобретает все более выраженный проектный характер. Если раньше это было характерно для малых строительных предприятий, то теперь эта тенденция распространяется на средние и крупные строительные организации. Одним из проявлений этой тенденции является создание отдельных юридических лиц для реализации конкретных проектов, что превращает строительные организации в строительные холдинги.

Такое направление развития предпринимательских структур может быть определено как экстернализация. Конечным результатом тенденции экстернализации бизнес-проектов и бизнес-процессов является формирование декапитализированных бренд-компаний и сетевых рынков (метарынков).

Как показывают тенденции развития электронного бизнеса, в рамках которого стали формироваться первые метарынки, их формирование основано на создании внешних управляющих структур, функции которых состоят в постоянном пересмотре и оптимизации цепочки создания стоимости, в результате чего элементы этой цепочки непрерывно изменяются на все более эффективные. Такой переход обусловлен сменой источников конкурентных преимуществ: если в условиях традиционной экономики, характеризующейся высокой степенью стабильности и предсказуемости, в качестве источника конкурентных преимуществ рассматривалось владение производственными мощностями, то в

современных экономических условиях нестабильного потребительского и инвестиционного спроса основным источником конкурентных преимуществ, обеспечивающим устойчивое развитие, является гибкость и адаптивность предпринимательских структур.

В таких условиях особая роль в функционировании предпринимательских сетей принадлежит бренд-компаниям, поскольку именно они передают внешним структурам системы материального производства, что превращает их в системных интеграторов. Бренд-компании могут ничего не производить и направлять высвобожденный капитал лишь на разработку брендов, проектов, систем привлечения потребителей, другие интеграционные процессы.

Предпринимательские сети, возникающие вокруг таких компаний, предполагают перевод конкуренции на новый уровень, где отдельные звенья цепочки создания стоимости оптимизированы по таким критериям, как скорость, надежность, высокое качество обслуживания потребителей, стоимость и др. Такая трансформация традиционного бизнеса определяется как «метакапитализм» [5].

Функционирование бизнеса в условиях метакапитализма требует реализации стратегии, которая может быть определена как система непрерывной трансформации активов (СНТА) ради достижения конечной цели. Эта стратегия лежит в основе инвестиционных решений, связанных с формированием цепочки создания стоимости и предполагает формирование оптимальной траектории перехода от концепции интернализации бизнеса к экстернализации (табл. 1). Целью СНТА является поиск связей, которые повышают эффективность бизнес-процессов и работают на увеличение стоимости фирмы. В соответствии с этим должны расти компетентность и быстрота реакции менеджмента.

Таблица 1

Сравнительный анализ концепций развития строительных предприятий

Концепция развития бизнеса	Концепция интернализации	Концепция экстернализации
Гибкость и адаптивность систем управления	Стратегия консервативного поведения	Стратегия активного приспособления
Принцип формирования предпринимательских сетей	Сохранение сложившихся хозяйственных связей, отсутствие оценки их эффективности	Активный поиск более эффективных хозяйственных связей, формирование новых хозяйственных связей
Принцип формирования производственной программы	Ориентация на производство, реализация проектов в соответствии с принятыми инвестиционными программами	Ориентация на потребителя, пересмотр реализуемых инвестиционных программ
Ресурсы	Высокий уровень физического капитала, сохранение неиспользуемых ресурсов	Низкий уровень физического капитала (передача производства внешним структурам), изменение состава и структуры ресурсов
Организационная структура	Моноструктура, отсутствие организационной и финансовой самостоятельности подразделений	Адаптивная организационная структура, предоставление подразделениям организационной и финансовой самостоятельности

В связи с этим возникает устойчивое убеждение, что обладание и управление всеми факторами производства не может долго оставаться предпочтительной экономической моделью. В качестве общего вывода следует признать, что переход к декапитализированной модели бизнеса является одновременно предпосылкой перехода к виртуальной организации, которая использует различные комбинации стержневых компетенций для формирования деловых се-

тей [6, с. 101]. Главная проблема обеспечения работоспособности такой системы состоит в сопряжении интересов ее участников с системными интересами.

В таких условиях границы между мезо- и микросредой организации размываются. Соответственно, устойчивость развития организации будет определяться не только ее внутренними способностями к устойчивому развитию и устойчивостью условий макросреды функционирования, но и устойчивостью связей предпринимательской сети, образованной предприятием.

Список использованной литературы

1. Анпилов С.М. Анализ факторов, влияющих на уровень устойчивого развития строительной отрасли в Российской Федерации / С.М. Анпилов // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 8 (50). – С. 52–58.

2. Анпилов С.М. Внешние факторы, определяющие устойчивость развития современного предприятия / С.М. Анпилов, А.Н. Сорочайкин // Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства: сб. науч. трудов (по материалам Всероссийской научно-практической конференции) / под ред. И.А. Филипповой, А.Р. Сафиуллина. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – С. 12–19.

3. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

4. Феклистов И.И. Формирование, реализация и развитие ресурсного потенциала организаций строительного комплекса: теоретические и методические аспекты: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / И.И. Феклистов. – СПб.: ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», 2011.

5. Минс Г. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Г. Минс, Д. Шнайдер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 280 с.

6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 684 с.

У статті розглянуто проблематику стійкого розвитку будівельних підприємств в умовах економіки, що трансформується, та неухильного проникнення елементів «нової економіки» до традиційних видів економічної діяльності, які вимагають переходу від вертикальної інтеграції контрагентів постачання до формування логістичних мереж. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність розробки сучасної концепції управління підприємницькими мережами та їх складовими елементами, спрямованої на забезпечення їх стійкого розвитку.

Ключові слова: будівельна галузь, будівельні організації, ефективність управління, стійкий розвиток, сучасні тенденції, управління.

In the article the problems of sustainable development of building enterprises in conditions of transforming economy and steady penetration of the elements of «new economy» in traditional kinds of economic activity which require transition from the vertical integration of contractors of delivery to the formation of logistical nets are viewed. This, in return, conditions the necessity of development of the modern concept of management of entrepreneurial nets and their constituent elements, aimed at ensuring their sustainable development.

Key words: building sector, building organizations, effectiveness of management, sustainable development, modern tendencies, management.

Одержано 21.01.2013.

УДК 622.2:658.8.03

Л.М. БАНДОРІНА,
кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

Л.І. ЯРМОЛЕНКО,
старший викладач
Національної металургійної академії України

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено питанню формування ефективної стратегії і тактики ціноутворення підприємства, які впливають на ефективність стратегії підприємства в цілому. Модель ціноутворення пов'язана з розрахунком цін, подальшим їх аналізом і перерахунками на підставі якісних характеристик продукції.

Ключові слова: ціна, модель, система, стратегія і тактика ціноутворення, аналіз безбитковості, модельний експеримент.

Вступ. Нові умови господарювання, загострення конкурентної боротьби за сфери впливу на ринку вивели на перший план питання формування ефективних механізмів управління процесами розвитку економічних систем, до яких можна віднести і ціноутворення.

Ціноутворення в управлінні організацією, безперечно, відіграє одну з ключових ролей. Визначена суб'єктом господарювання ціна проходить перевірку на ринку, де під впливом різних факторів формується її кінцевий рівень. Встановлення того чи іншого рівня цін прямо впливає на кінцеві результати діяльності організації, на досягнення поставлених цілей. Сьогодні в Україні досить міцно закріпилися ринкові відносини практично у всіх галузях національної економіки. В умовах ринку саме ціна товару виявилася тим важелем економічного механізму, від якого суттєво залежить благополуччя підприємства, розміри його доходів і витрат, становище відносно конкурентів та ін. Ціноутворення – складний процес, який враховує як внутрішні фактори (рівень виробництва, розміри витрат, сервісне обслуговування, фінансові результати), так і зовнішні (тип ринку, дії конкурентів, попит, чинне законодавство тощо). Вирішення цих проблем пов'язане з використанням значних обсягів різноманітної інформації, яка формується у зовнішніх і внутрішніх джерелах і значну частину якої необхідно постійно збирати і оновлювати. На базі цих даних виконуються оперативні перерахунки з огляду на поточні зміни факторів, що впливають на формування ціни. Розрахунки з формування та аналізу цін трудомісткі, а вимоги, що висувуються до якості їх виконання – високі.

Метою цього дослідження є моделювання системи ціноутворення на ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», яка дозволить надавати фахівцям з ціноутворення потрібну інформацію про базові ціни, проводити аналіз безбитковості для цих цін, а також оперативно реагувати на зміни рівня цін, використовуючи модель надбавок до ціни. Це забезпечить формування ефективної стратегії і тактики ціноутворення підприємства, що не може не позначитися на ефективній стратегії підприємства в цілому.

Постановка завдання. ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» – одне з найбільших гірничодобувних підприємств Європи із закінченим циклом підготовки сировини для металургійної промисловості: залізорудного концентрату і котунів. Річна виробнича потужність комбінату на сьогодні становить більше 13,3 млн т залізорудного концентрату і понад 11 млн т котунів. ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» входить до гірничорудного дивізіону групи «Метінвест» і є монополістом на ринку залізорудної сировини України, виробляючи до 45% залізорудних котунів та близько 20% залізорудного концентрату.

Аналіз системи ціноутворення показав, що розрахунок базових цін на готову продукцію на ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» не виконується. Це пов'язано з тим, що комбінат входить до складу гірничорудного дивізіону групи «Метінвест Холдинг» і щомісяця отримує з управління «Метінвесту» вже розраховані ціни на готову продукцію. Ціни надходять до відділу збуту та зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням умов укладених договорів на поставку з конкретними покупцями. Договір складається на 1 рік. При поставці товару різної якості та асортименту ціна встановлюється за одиницю товару кожного виду і сорту. Невід'ємною частиною договору є специфікації та додаткові узгодження, які складаються на кожен місяць.

При поставці товару замовнику можуть виникнути відхилення в якісних показниках продукції, наслідком чого є зміна договірної (контрактної) ціни. За кожен процент відхилення від базового значення показника якості розраховуються приплати або знижки. Існують приплати/знижки за зміну вмісту заліза та дріб'язку, зміну основності. Розрахунок приплат та знижок відбувається в середовищі Microsoft Excel.

На цей час процедура встановлення базової ціни самостійно на підприємстві відсутня, що не дає можливості повного уявлення про формування цінової політики підприємства, відстеження внутрішніх факторів, які беруть участь безпосередньо у формуванні ціни. Керівництво ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» не має можливості обґрунтовувати значення ціни як елемента конкурентоспроможності.

Результати. Ціна являє собою грошове вираження вартості, тобто суспільно необхідних витрат праці на виробництво продукції. Рівень ціни залежить від вартості та споживчої вартості товару; він виражає в кількісній формі їх єдність. Ціна і цінова політика для підприємства – другий після товару істотний елемент маркетингової діяльності. Будь-який помилковий чи недостатньо продуманий крок негайно відображається на динаміці продажів і рентабельності. Саме тому розробці цінової стратегії і ціноутворенню має приділятися найпильніша увага з боку керівництва підприємства, для якого важливо найбільш ефективно і тривало розвивати свою діяльність на ринку.

Політика цін підприємства, у свою чергу, є основою для розробки його стратегії ціноутворення, тобто набору практичних факторів і методів, яких доцільно дотримуватися при встановленні ринкових цін на конкретні види продукції, що випускається підприємством.

У теорії ціноутворення виділяють багато моделей розрахунку ціни. З них можна виділити три основні групи [4].

1. Метод ціноутворення, орієнтований на витрати. Передбачає покриття витрат на виробництво та отримання певного процента прибутку. Для сучасного стану більшості вітчизняних підприємств суттєвим є розрахунок витрат на виробництво, встановлення розміру прибутку і формування на цій основі ціни продажу.

2. Ціноутворення, орієнтоване на ринковий попит. Передбачає оцінювання попиту і, залежно від його інтенсивності, встановлення різного рівня цін. За

цим методом досліджується залежність попиту від ціни (встановлюється цінова еластичність) і можна розрахувати зміну попиту через зміну ціни.

3. Ціноутворення на основі цін конкурентів. Передбачає аналіз цін та якості товарів-аналогів, які випускають конкуренти. При цьому підприємства-виробники порівнюють ціни конкурентів зі своїми розрахунковими цінами (витрати плюс прибуток), і якщо вони нижчі за розрахункові, то зі збутом товару виникатимуть певні труднощі.

У ринкових умовах розрахунок цін на основі витрат на виробництво набуває великого значення, оскільки величина цих витрат є базовою для формування ціни продажу продукції. До моделей ціноутворення на основі витрат на виробництво можна віднести метод повних витрат [1].

Основним елементом ціни є собівартість продукції, з неї починається калькулювання ціни. Калькулювання собівартості продукції має спиратися на обґрунтований планами і проектами підприємства склад витрат, прогресивну технологію, техніку, організацію та управління виробництвом, враховувати реалізацію досягнень науково-технічного прогресу, динаміку прогресивних нормативів витрат праці і матеріальних ресурсів.

У разі розрахунку цін на основі витрат використовуються дані про прямі нормативні та непрямі витрати. Метод технологічного аналізу передбачає детальний системний аналіз виробництва товарів, установлення витрат ресурсів на всіх операціях технологічного процесу та оцінювання адекватності їх використання результатам діяльності [3]. На сьогодні більшість промислових підприємств має відповідну нормативну базу щодо прямих витрат на виробництво кожного виду продукції: норми витрат матеріалів і сировини, витрат на оплату праці, на експлуатацію обладнання тощо.

Повна собівартість виробництва одиниці продукції $C_j^П$ розраховується за формулою (1):

$$C_j^П = C_j^B + V_j^{ОД}, \quad (1)$$

де C_j^B – виробнича собівартість одиниці продукції, грн/т;

$V_j^{ОД}$ – витрати, пов'язані з операційною діяльністю, грн/т.

Далі визначають норматив рентабельності і величину прибутку, що включається до оптової ціни. Для більшості галузей промисловості норматив рентабельності до виробничих фондів приймається в розмірі 12–15%. Для деяких галузей промисловості (наприклад, вугільної та залізорудної) внаслідок встановлення в централізованому порядку граничного рівня підвищення цін вихідний норматив рентабельності приймається в знижених розмірах.

Для цього підприємства норматив приймається в розмірі 10%, а очікувана величина прибутку Π_j розраховується за формулою (2):

$$\Pi_j = C_j^П \cdot 10 / 100. \quad (2)$$

Розрахунок базової ціни виробництва одиниці продукції C_j (грн/т) визначається за формулою (3):

$$C_j = C_j^П + \Pi_j. \quad (3)$$

До моделі ціноутворення на основі витрат можна також віднести метод надбавки до ціни.

Ціни, що розраховуються на підприємстві, мають довідковий характер і досить часто істотно відрізняються від фактично оплачуваних покупцем цін внаслідок широкого застосування системи знижок або приплат (надбавок).

Складовою частиною відпускної ціни товару є цінова знижка або надбавка. Знижка – це умова договору, що визначає розмір зменшення базової ціни това-

ру, зазначеної у договорі. Надбавка до ціни – ціна, яка встановлюється залежно від особливих вимог покупця при виконанні спеціального, індивідуального замовлення, за підвищену якість товару, надання додаткових сервісних послуг, розстрочку платежу тощо [5].

На ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» існують знижки/надбавки за відхилення якісних характеристик товарної продукції від зазначених у договорі, які розраховуються за формулами (4) і (5):

$$Pr_{Fe} = (Fe_{\phi} - Fe_{\delta}) \cdot Fe_{\text{припл.}}, \quad (4)$$

де Pr_{Fe} – приплата за зміну вмісту заліза, грн/т;
 Fe_{ϕ} – фактичне значення вмісту заліза;
 Fe_{δ} – базове значення вмісту заліза;
 $Fe_{\text{припл.}}$ – розмір приплати за кожен процент вмісту заліза, грн.

$$Pr_{\text{мел.}} = (\text{Мел.}_{\phi} - \text{Мел.}_{\delta}) \cdot \text{Мел.}_{\text{припл.}}, \quad (5)$$

де $Pr_{\text{мел.}}$ – приплата за зміну вмісту дріб'язку, грн/т;
 Мел._{ϕ} – фактичне значення вмісту дріб'язку;
 Мел._{δ} – базове значення вмісту дріб'язку;
 $\text{Мел.}_{\text{припл.}}$ – розмір приплати за кожен процент вмісту дріб'язку, грн.

Ціна одиниці продукції з урахуванням приплат/знижок $\Pi_{\text{отгр.}}$ на одиницю продукції розраховується за формулою (6):

$$\Pi_{\text{отгр.}} = \Pi_j + Pr_{Fe} + Pr_{\text{мел.}}, \quad (6)$$

де Π_j – розрахована базова ціна, грн/т.

Використовуючи витратну модель ціноутворення, доцільно проводити аналіз беззбитковості виробництва при розрахованій базовій ціні. Кожен керівник (особа, що приймає рішення) бажає знати можливі наслідки власних рішень. Перед ним постійно постають питання:

1. Який обсяг діяльності забезпечить відшкодування всіх витрат?
2. Яку кількість продукції слід реалізувати, для одержання бажаного прибутку?
3. Як вплине на прибуток зниження ціни продукції та збільшення обсягу реалізації?

Для цього розраховують точку беззбитковості та можливий обсяг реалізації для отримання певного розміру прибутку [2]. Точка беззбитковості – це обсяг реалізації (діяльності), за якого доходи підприємства дорівнюють його витратам, а прибуток, відповідно, дорівнює нулю. Точку беззбитковості може бути виражено в натуральних одиницях (кількості продукції) $TБ_n$, або грошових одиницях (виручка) $TБ_{\text{варт}}$. Розрахунок наведено у формулах (7) і (8):

$$TБ_n = \frac{B^n}{MD}, \quad (7)$$

$$TБ_{\text{варт}} = \frac{B^n}{K_j^{MD}}, \quad (8)$$

де B^n – постійні витрати, грн;
 MD – маржинальний доход, грн;
 K_j^{MD} – коефіцієнт маржинального доходу на j -ий вид продукції.

Звідси, маржинальний доход MD та коефіцієнт маржинального доходу K_j^{MD} розраховуються за формулами (9) і (10):

$$MD = \Pi_j - B^{3M}, \quad (9)$$

$$K_j^{MD} = MD / C_j, \quad (10)$$

де B^{3M} – змінні витрати на одиницю продукції, грн/т.

Розрахунок точки беззбитковості є важливим елементом аналізу, але на практиці керівництво підприємства більше цікавить обсяг та ціна реалізації, які забезпечать отримання бажаного прибутку. Обсяг реалізації для отримання бажаного розміру прибутку розраховують за формулою (11):

$$R_j^n = \frac{B^n + P_{баж}}{MD}, \quad (11)$$

де $P_{баж}$ – бажаний розмір прибутку від реалізації, грн.

Для моделювання системи ціноутворення на прикладі ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» обрано модель ціноутворення на основі витрат, тому що цей метод дозволяє оцінити частку витрат у ціні кожного товару і робить розрахунок цін точним з більшим ступенем імовірності, оскільки продавцеві легше спрогнозувати свої показники витрат, ніж попит і поведінку конкурентів. Тому практично кожен продавець тією чи іншою мірою використовує ці методи у своїй практиці при формуванні механізму ціноутворення.

Для реалізації модельного експерименту обрано модель на основі витрат з надбавкою до ціни. Вихідні дані для виконання експерименту взято з документації підприємства.

Для реалізації виготовляються котуни трьох видів: 1) з основністю 0,5; 2) з основністю 0,8; 3) з основністю 0,12. Виробничі витрати, відповідно, складають: 1) 432 грн/т; 2) 445 грн/т; 3) 454 грн/т. Операційні витрати: 1) 80 грн/т; 2) 85 грн/т; 3) 81 грн/т. Базовий вміст заліза складає: 1) 60%; 2) 60%; 3) 63%. Базовий вміст дріб'язку складає 9% для всіх видів котунів. Приплата/знижка за кожен процент відхилення фактичного вмісту заліза від базового складає 5,94 грн, за відхилення дріб'язку – 1,54 грн.

У витратній моделі передбачено проведення аналізу беззбитковості. Дані для його проведення такі:

1) постійні витрати для виробництва котунів з основністю 0,5 складають 160980 грн, з основністю 0,8 – 170122, з основністю 0,12 – 170018 грн;

2) очікуваний прибуток від реалізації, відповідно: 280000 грн, 300000, 250000 грн.

Планується відвантаження котунів згідно з укладеними договорами на декілька днів. Вихідні дані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для модельного експерименту

Дата	Підприємство	Обсяг, т	Залізо, факт	Дріб'язок, факт
01.10	ОАО «Єнакіївський» № 1288	1250	61,4	3,74
01.10	ОАО «МК Азовсталь» № 1237	2567	61,24	3,41
01.10	ОАО «Донецьксталь м.з.» № ГРД – 01/06-06-001/СМ/566	1345	61,41	3,41
02.10	ЗАО «Макіївський м.з.» № ГРД – 01/06-06-001/СМ/566	1234	60,95	3,53
02.10	ОАО «Запоріжсталь» № ГРД – 01/06-06-001/СМ/566	2566	61,32	3,5
02.10	ОАО «ДМК им. Дзержинського» № ГРД – 01/06-06-001/СМ/566	3120	61,47	3,51
02.10	ОАО «МК Азовсталь» № 1237	1250	61,71	3,8
03.10	ОАО «Запоріжсталь» № ГРД – 01/06-06-001/СМ/566	2456	61,06	3,6
03.10	ОАО «Донецьксталь м.з.» № ГРД – 01/06-06-001/СМ/566	1890	61,22	3,7
03.10	ОАО «ДМК им. Дзержинського» № ГРД – 01/06-06-001/СМ/566	2100	61,53	3,6

Експериментальна програмна реалізація моделі ціноутворення дає можливість розрахувати базову ціну котунів, скориговану ціну товару, що реалізується, з урахуванням надбавки за зміну якісних показників та вартість усього обсягу продукції, що буде відвантажена. Також буде розраховано точку беззбитковості та обсяг реалізації, необхідний для отримання очікуваного прибутку (рис. 3–4).

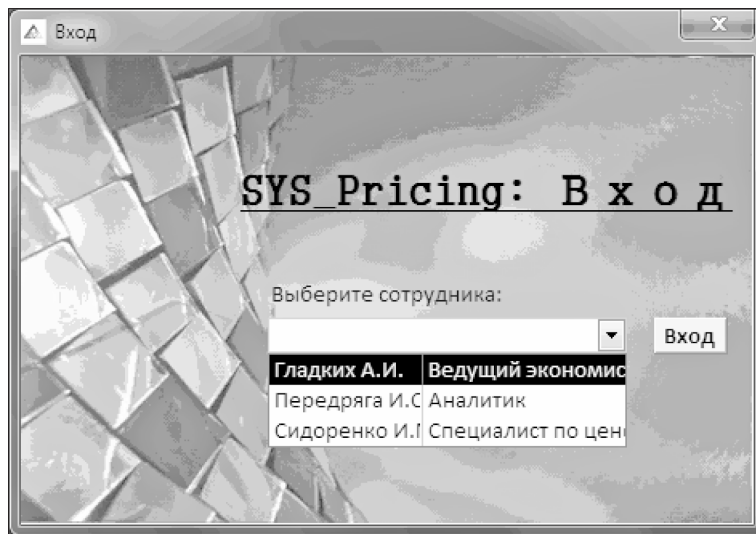


Рис. 3. Зовнішній дизайн вікна входу в систему SYS_Pricing

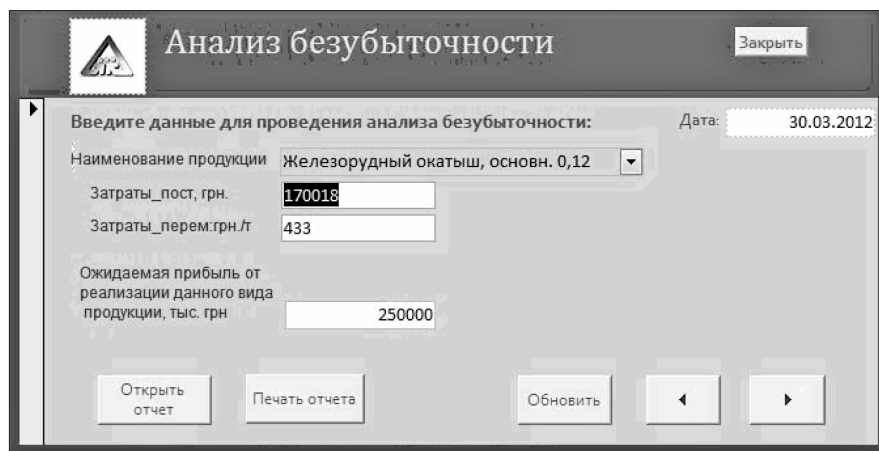


Рис. 4. Результати роботи функції аналізу беззбитковості

Висновки. Запропонована модель ціноутворення дозволить виконувати розрахунок цін з подальшим їх аналізом і перерахунками на підставі якісних характеристик продукції, розрахунок точки беззбитковості в натуральних та вартісних показниках, визначення необхідного обсягу реалізації для отримання підприємством очікуваного розміру прибутку. У результаті роботи експериментального варіанта програми було визначено базові ціни кожного виду котунів, скориговано їх і виявлено, що реалізація продукції за правильними та максимально

обґрунтованими цінами приведе до залучення додаткових клієнтів, що, у свою чергу, зумовить збільшення доходу і рентабельності підприємства.

Список використаної літератури

1. Васюхин О.В. Основы ценообразования: учеб. пособие / О.В. Васюхин. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. – 110 с.
2. Анташов В. Экономический советник менеджера: пособие по управлению предприятием / В. Анташов, Г. Уварова. – Минск: Финансы, учет, аудит, 2006. – 318 с.
3. Моссаковский Я.В. Экономика горной промышленности: учебник для вузов / Я.В. Моссаковский. – М.: Издательство Московского государственного горного университета, 2004. – 525 с.
4. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: навч. посібник / Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 352 с.
5. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: навч. посіб. / Л.О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2009. – 214 с.

Статья посвящена вопросу формирования эффективной стратегии и тактики ценообразования предприятия, которые влияют на эффективность стратегии предприятия в целом. Модель ценообразования связана с расчетом цен, дальнейшим их анализом и перерасчетами на основании качественных характеристик продукции.

Ключевые слова: *цена, модель, система, стратегия и тактика ценообразования, анализ безубыточности, модельный эксперимент.*

The article is devoted to a question of formation of effective strategy and tactics of pricing of the enterprise which influence efficiency of strategy of the enterprise as a whole. The model of pricing is connected with calculation of the prices, their further analysis and recalculations on the basis of qualitative characteristics of production.

Key words: *the price, model, system, strategy and tactics of pricing, the analysis of break-even, modelling experiment.*

Одержано 15.02.2013.

ОБЛІКОВІ РЕГІСТРИ ЯК СКЛАДОВА ОБЛІКОВО-ЗВІТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто облікові реєстри як складові обліково-звітної інформації підприємства. Подано класифікацію облікових реєстрів з урахуванням потреб вітчизняної теорії та практики бухгалтерського обліку. Визначено особливості використання облікових реєстрів як при комп'ютерній, так і при паперовій формі ведення бухгалтерського обліку. Розглянуто структуру електронного облікового реєстру.

Ключові слова: облікові реєстри, реєстри, облік, обліково-звітна інформація, складова, класифікація, електронний обліковий реєстр.

На основі первинних документів робиться запис в облікові реєстри бухгалтерського обліку. Документи є входом обліково-звітної інформації, а звітність – її інформаційним виходом. Облікові реєстри містять все, що знаходиться в обліку між документами та звітністю. Таким чином, облікові реєстри містять алгоритм перетворення даних первинних документів у звітність. Отже, питання облікових реєстрів як складової обліково-звітної інформації підприємства в умовах сьогодення набуває актуальності.

Останні дослідження щодо узагальнення фактів господарського життя підприємства в облікових реєстрах бухгалтерського обліку було проведено у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, як Ф. Бутинець, Ф. Васькін, О. Войналович, Т. Давидюк, О. Галенко, О. Гудкова, В. Євдокимов, Л. Жилкіна, О. Золотарьова, С. Івахненко, О. Калінкіна, Ч. Керімова, Т. Копилова, Т. Коцкулич, М. Кужельний, А. Кузьмінський, З. Кулько, М. Кутер, С. Легенчук, В. Лінник, Л. Ловінська, Т. Максименко, О. Малишкін, Г. Милосердова, А. Місюрів, Л. Нікандрова, В. Пантелеєв, Г. Партин, Є. Полякова, Л. Руїс, Н. Сахчинська, М. Свободіна, В. Сопко, Н. Ткаченко, І. Томашевська, Г. Туровець, В. Шарманська, В. Шевчук та ін. Разом із тим питання облікових реєстрів як складової обліково-звітної інформації підприємства залишається недостатньо дослідженим. Отже, вищезазначене питання є актуальним і потребує подальших досліджень.

Метою цього дослідження є розгляд облікових реєстрів як складової обліково-звітної інформації підприємства.

Реєстр (*рос.*: регистр; *англ.*: register/book; *лат.*: registrum) – список, перелік чого-небудь; книга для записування, обліку чогось [1, с. 1206]. Реєстри виступають засобом бухгалтерського спостереження і носієм інформації, узагальненої на рахунках бухгалтерського обліку [2, с. 330].

Під словом «реєстр» у бухгалтерському обліку розуміють різні види таблиць, в які записуються дані з первинних документів [3, с. 378].

С. Івахненко зазначає, що реєстр відображає вторинну облікову інформацію (первинним джерелом інформації є первинні бухгалтерські документи) і є матеріальним засобом фіксації на рахунках даних про факти господарської діяльності підприємства [4, с. 193].

Регістри є засобом систематизації і накопичення облікових даних для відображення отриманих результатів в аналітичному обліку, на рахунках бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської звітності [5, с. 112].

На основі первинних документів робиться запис в облікові регістри. Відповідно до п. 3.1 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку облікові регістри – це носії спеціального формату (паперові, електронні) у вигляді відомостей, ордерів, книг, журналів, машинограм тощо, призначені для хронологічного, систематичного або комбінованого нагромадження, групування та узагальнення інформації з первинних документів, що прийняті до обліку [6]. Облікові регістри – це носії спеціального формату, призначені для групування та узагальнення інформації з первинних документів [1, с. 808].

Колектив вітчизняних авторів зазначає, що облікові регістри – це носії даних певної форми, побудовані відповідно до економічного групування інформації про активи, капітал і зобов'язання підприємства [7, с. 153].

Відповідно до Бухгалтерського словника регістр бухгалтерського обліку (*рос.*: регистр бухгалтерского учета; *англ.*: accounting register) – документ, призначений для систематизації та нагромадження інформації, яка міститься в прийнятих на облік первинних документах, для відображення на рахунках бухгалтерського обліку і в бухгалтерській звітності [8, с. 155].

Згідно з визначенням, що наведене в словнику бухгалтера та аудитора за ред. Я. Ковторєва, поняття «регістр бухгалтерського обліку» – це документ, призначений для систематизації та нагромадження інформації, що міститься в прийнятих на облік первинних документах, для відображення на рахунках бухгалтерського обліку і в бухгалтерській звітності [9, с. 175].

Регістри бухгалтерського обліку тлумачаться у словнику-довіднику з обліку, контролю та аналізу за ред. В. Пантелеєва та В. Шевчука як облікові документи встановленої форми і змісту для відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку [10, с. 229]. Вони є носіями згрупованої накопиченої вторинної інформації, джерелом якої є первинні документи.

Регістри бухгалтерського обліку – різного виду носії інформації (книги, картки, таблиці), в яких записують дані первинних облікових документів, реєструють факти господарського життя [11, с. 144].

Не слід плутати облікові регістри з первинними документами, оскільки в облікових регістрах відображають інформаційні дані з первинних документів.

У бухгалтерському обліку використовують такі облікові регістри: книги, журнали, відомості, картки, машинограми, окремі листки та ін. Класифікацію облікових регістрів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація облікових регістрів

№ з/п	Ознака	Класифікаційні групування
1	За призначенням і характером запису	Хронологічні, систематичні та комбіновані (зведені)
2	За обсягом змісту	Синтетичні, аналітичні та комбіновані
3	За формою	Бухгалтерські книги, картки та машинограми
4	За своєю будовою	Односторонні, двосторонні, багатографні та шахові
5	За способом заповнення	Вручну та за допомогою комп'ютера
6	За призначенням	Контокоректні, матеріальні, кількісно-сумові, кількісно-сортові та багатографні
7	За способом графлення	Паралельний, послідовний та змішаний
8	За видом носія інформації	Паперові та електронні

За призначенням і характером запису реєстри поділяються на хронологічні, систематичні та комбіновані. До хронологічних реєстрів належать реєстраційний журнал операцій, журнал обліку надходження вантажів, відомість реалізації продукції та ін. До систематичних облікових реєстрів належать такі, у яких господарські операції групуються на синтетичних і аналітичних рахунках. Комбінованими називають такі реєстри, в яких поєднуються хронологічний і систематичний запис. Найбільш характерним прикладом є журнал – головна книга, в якій перша частина є практично журналом реєстрації фактів господарського життя підприємства, а друга – групуванням цих операцій на відповідних синтетичних рахунках. До реєстрів синтетичного обліку належать: головна книга, журнал-ордер, журнал-головна. До реєстрів аналітичного обліку належать книги, картки, машинограми. Характерною рисою сучасних облікових реєстрів є поєднання в них синтетичного та аналітичного обліку. До комбінованих реєстрів можна віднести окремі журнали-ордери, машинограми. Бухгалтерські книги – це зброшуровані облікові синтетичні та аналітичні реєстри. До таких реєстрів належать головна книга, журнал-головна. Картки – це, як правило, реєстри аналітичного обліку. Залежно від об'єкта, що обліковується, картки аналітичного обліку поділяються на картки кількісно-сумарного обліку, призначені для обліку товарно-матеріальних цінностей (картки складського обліку, інвентарні картки та ін.), контокорентні, призначені для обліку розрахунків та ін. Машинограми – це облікові реєстри в машинній обробці обліково-звітної інформації, тобто відповідні таблиці, де відображено таку інформацію в запрограмованих розрізах та з передбаченою деталізацією. Вони можуть бути синтетичними, аналітичними чи комбінованими. За своєю будовою облікові реєстри можуть бути односторонніми, двосторонніми, багатографними та шаховими. Односторонні реєстри передбачають, що вся обліково-звітна інформація відображається послідовно на одному боці аркуша. До них належать, наприклад, усі типові форми карток аналітичного обліку. Двосторонні реєстри передбачають поділ сторінки на дві частини: одну з них призначено для обліку дебетових оборотів за певним рахунком, а іншу – кредитовим. Багатографні – це такі реєстри, в яких одна з граф (найчастіше дебетова) поділена на кілька, вони використовуються для обліку за рахунками, суми яких згруповані за певними ознаками. Шахова будова реєстрів передбачає їх поділ вертикальними і горизонтальними лініями на клітинки, де кредитові обороти відображають по горизонталі, а дебетові – по вертикалі. Така побудова значно скорочує кількість записів, оскільки подвійний запис тут здійснюється в один робочий прийом, посилює поточний контроль за відображенням операцій та підвищує аналітичні можливості бухгалтерського обліку. За видом носія інформації облікові реєстри можуть мати як паперову, так і електронну форму.

Ф. Бутинець, О. Войналович та І. Томашевська зазначають, що розрізняють облікові реєстри, передбачені відповідною формою ведення бухгалтерського обліку, та реєстри довільної форми. Прикладами регламентованих реєстрів є меморіальні ордери, журнали, головна книга. До реєстрів довільної форми відносять групувальні та накопичувальні відомості, машинограми, реєстри на безпаперовій основі [5, с. 113]. Ми не погоджуємося з тезою вищевказаних авторів, що до реєстрів довільної форми відносять реєстри на безпаперовій основі, адже це лише їх форма подання.

В основу побудови реєстрів бухгалтерського обліку при паперових формах ведення бухгалтерського обліку покладено принцип надлишку, тобто всі дані, що можуть знадобитися, за певним принципом фіксуються у реєстрах, мають багатоцільове призначення. У них формується обліково-звітна інформація, необхідна функціональним службам для різних цілей: проведення аналізу та виявлення резервів, заповнення форм періодичної і річної бухгалтерської звітності, поточного та подальшого контролю, видача довідок тощо. Облікові реєстри од-

нозначно характеризують будь-яку форму ведення обліку. Наприклад, постійне удосконалення форм журналів, їх модифікація для великих і малих підприємств не змінили сутності журналів та форми бухгалтерського обліку, побудованої за їх допомогою.

Проте в умовах використання ПК змінилося традиційне розуміння самого поняття «регістр бухгалтерського обліку». У паперових формах ведення бухгалтерського обліку система відображення облікових даних у регістрах бухгалтерського обліку об'єднана із системою їх узагальнення і повністю від неї залежить.

Якщо при безкомп'ютерному способі обробки бухгалтерських даних під регістром бухгалтерського обліку розуміють засіб, призначений для фіксації, накопичення, систематизації, узагальнення та відображення обліково-звітної інформації, то в умовах застосування комп'ютеризації бухгалтерського обліку стадія відображення обліково-звітної інформації, тобто надання систематизованих облікових даних у зручному для користувача вигляді, як правило, є самостійним процесом, що не пов'язаний із стадіями накопичення, систематизації та узагальнення інформації.

Облікові регістри складають щомісяця і підписують виконавці та головний бухгалтер або особа, на яку покладено обов'язок ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Відповідальність за правильність записів в облікових регістрах покладається на осіб, які їх склали та підписали.

При застосуванні ПК облікові регістри включають 3 складові частини: 1) комп'ютерну базу даних з певною структурою, призначену для накопичення та зберігання обліково-звітної інформації на технічних носіях; 2) змінні величини, тимчасово створені в пам'яті ПК для систематизації та узагальнення облікових даних – бухгалтерських рахунків; 3) відеограми та машинограми, призначені для відображення згрупованої та систематизованої обліково-звітної інформації (рис. 1) [4, с. 195; 7, с. 155; 12, с. 26].

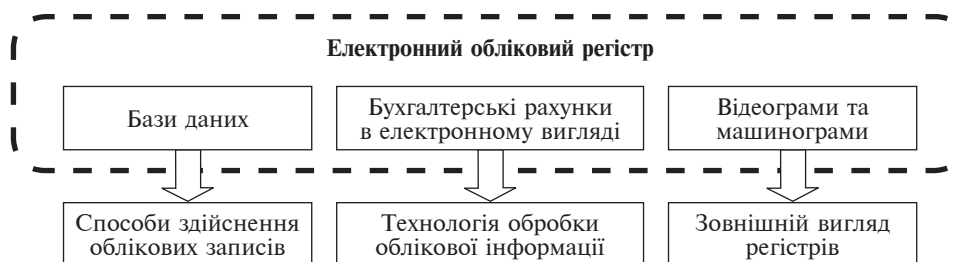


Рис. 1. Структура електронного облікового регістру [4, с. 195; 7, с. 155; 12, с. 26]

С. Івахненко вказує, що при комп'ютеризованому обліку будь-який матеріальний носій даних бухгалтерського обліку з теоретичного погляду можна розглядати як регістр, а отже, будь-які електронні носії, за допомогою яких накопичується облікова інформація, можна вважати регістрами обліку [12, с. 25].

Особливістю комп'ютерної форми ведення бухгалтерського обліку також є те, що вона не існує без конкретної комп'ютерної програми. Облікові регістри різних програм достатньо схожі, але не тотожні.

За умови детального складання облікових записів формується єдиний електронний регістр – журнал господарських операцій, хоча більшість програм для комп'ютеризації бухгалтерського обліку дозволяє переглядати інформацію у вигляді журналів, відомостей тощо.

Для більшості облікових регістрів, особливо тих, які містять аналітичні дані, необхідно забезпечити захист від несанкціонованого доступу. Особи, що

мають доступ до облікових реєстрів, зобов'язані зберігати комерційну таємницю.

Таким чином, визначено, що облікові реєстри є складовою обліково-звітної інформації підприємства. Вивчення існуючих підходів до класифікації облікових реєстрів дало змогу виокремити найважливіші класифікаційні ознаки облікових реєстрів промислових підприємств: за призначенням і характером запису, за обсягом змісту, за формою, за своєю будовою, за способом заповнення, за призначенням, за способом графлення, за видом носія інформації. Визначено особливості використання облікових реєстрів як при комп'ютерній, так і при паперовій формі ведення бухгалтерського обліку. Розглянуто структуру електронного облікового реєстру. Тому в подальшому перспективним напрямом дослідження буде розробка типових форм облікових реєстрів підприємств для різних галузей економіки.

Список використаної літератури

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Малюга Н.М. Двойная запись в бухгалтерском учете: историко-теоретический аспект: монография / Н.М. Малюга, Т.В. Давидюк. – Житомир: ЧП «Рута», 2003. – 512 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець. – 2-ге вид. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
4. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. / С.В. Івахненко. – 4-те вид. – К.: Знання, 2008. – 343 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська. – 4-те вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 528 с.
6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку. Затверджено наказом МФУ № 88 від 24 травня 1995 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0168-95>
7. Інформаційні системи і технології в обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, В.В. Євдокимов, С.Ф. Легенчук. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 468 с.
8. Бухгалтерський словник / за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 224 с.
9. Словник бухгалтера та аудитора / В. Пантелеєв, О. Сніжко; за ред. Я. Ковторева. – Харків: Фактор, 2009. – 352 с.
10. Облік, контроль та аналіз: Словник-довідник: навч. посіб. / І.І. Пилипенко, В.П. Пантелеєв, В.О. Шевчук [та ін.]; за ред. проф. В.П. Пантелеєва, В.О. Шевчука. – К.: Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 368 с.
11. Аудиторский словарь / С.М. Бычкова, М.В. Райхман, В.Я. Соколов [и др.]; под ред. В.Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
12. Івахненко С.В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології: монографія / С.В. Івахненко. – К.: Знання, 2005. – 286 с.

В статье рассмотрены учетные регистры как составляющая учетно-отчетной информации предприятия. Представлена классификация учетных регистров с учетом потребностей отечественной теории и практики бухгалтерского учета. Определены особенности использования учетных регистров как при компьютерной, так и при бу-

мажної формі ведення бухгалтерського учета. Рассмотрена структура электронного учетного регистра.

Ключевые слова: *учетные регистры, регистры, учет, учетно-отчетная информация, составляющая, классификация, электронный учетный регистр.*

In the article the components of the record registers as constituting of accounting and reporting of information of the enterprise are considered. The classification of accounting registers with the needs of the domestic theory and practice of accounting is presented. The features of the use of accounting registers as at a computer, and in paper form of accounting are defined. The structure of electronic accounting records is examined.

Key words: *accounting records, registers, accounting, accounting and reporting information, component, classification, electronic account book.*

Одержано 15.02.2013.

КРЕДИТНИЙ РИЗИК ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ ТА РОЛЬ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ У ЇХ ФОРМУВАННІ

Розглянуто наявні в науковій думці підходи до визначення категорії «кредитний ризик» та запропоновано авторський підхід до категорії, що вивчається. Встановлено наявність взаємозв'язку між кредитним ризиком та проблемним кредитом.

Ключові слова: *кредитний ризик, проблемний кредит.*

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, яка розгорнулася в 2008 р., значно вплинула на всі без винятку суб'єкти господарювання України. Особливо гостро цей вплив відчув банківський сектор економіки. Пріоритетним напрямом діяльності сучасних українських банківських установ були і залишаються кредитні операції. Саме вони приносять левову частку доходів банку. Тому вони є і найбільш ризикованими в діяльності банків та можуть призвести до значних фінансових збитків. А враховуючи той факт, що з настанням фінансово-економічної кризи можливість вчасно розрахуватися за кредитними зобов'язаннями скоротилася, тобто зросла ймовірність виникнення проблемних кредитів, а звідси і реалізації кредитного ризику, особливо актуальним є дослідження категорії «кредитного ризику» з метою поліпшення якості кредитних портфелів та мінімізації негативного впливу на результати діяльності банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням категорії «кредитного ризику» займалися А. Мороз, М. Савлук, Л. Примостка, А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко, Ф. Бутинець, А. Герасимович та інші вітчизняні та зарубіжні вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний теоретичний та практичний інтерес до проблеми, питання вивчення кредитного ризику з метою мінімізації фінансових втрат та запобігання виникненню проблемних кредитів усе ще лишається відкритим.

Формулювання мети статті. Метою цього дослідження є вивчення сутності категорії «кредитний ризик» та встановлення взаємозв'язку між кредитним ризиком та проблемним кредитом.

Виклад основного матеріалу. У науковій думці сьогодні існує досить багато визначень категорії «кредитний ризик», але маємо констатувати відсутність єдиного підходу до визначення цієї категорії.

У нормативно-правових актах України визначення кредитного ризику дається в Постанові Правління Національного банку України № 279 та в Методичних вказівках з інспектування банків.

Так, у Постанові Правління НБУ № 279 кредитний ризик визначено як ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями (тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і

основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься) [1].

Визначення кредитного ризику в Методичних вказівках з інспектування банків, на наш погляд, є більш точним та повним. Кредитний ризик у них визначається як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція – на балансі чи поза балансом [2]. Так, кредитний ризик виникає не тільки при кредитних операціях, а можливий також і в інвестиційній діяльності банку при операціях з акціями, облігаціями, свопами, форвардами, ф'ючерсами, опціонами; при операціях кредитного характеру (лізинг, факторинг, форфейтинг); за наявності кореспондентських і депозитних рахунків певного банку в інших банках; при гарантійних операціях тощо [9].

Відповідно до принципів управління кредитними ризиками Базельського комітету з банківського нагляду найпростішим визначенням кредитного ризику є визначення його як можливості невиконання позичальником або протилежною стороною взятих на себе зобов'язань відповідно до встановлених умов [16].

У другій редакції Базельського комітету з банківського нагляду (Базель II) кредитний ризик визначають ризиком втрат, що виникають внаслідок дефолту в кредитора або контрагента. При цьому відзначається можливість виникнення кредитного ризику не лише при проведенні кредитних операцій, але й при інших банківських операціях [17].

Визначення кредитного ризику провідними науковцями сьогодення наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «кредитний ризик»

Автор	Визначення поняття «кредитний ризик»
Ф. Бутинець, А. Герасимович	Кредитний ризик – імовірність неповернення позичальником отриманого кредиту та процентів за користування позицією в результаті фінансових ускладнень, фінансового краху чи шахрайства [6, с. 161]
Р. Шевченко	Кредитний ризик – це ризик несплати в установленний строк основного боргу і процентів за позичками, що належать кредитору [7, с. 31]
Ю. Коробова, Ю. Рубіна, В. Солдаткіна	Кредитним ризиком називають ризик неповернення кредиту боржником відповідно до строків та умов кредитного договору [8, с. 320]
А. Мороз, М. Савлук	Кредитним ризиком називають ризик несплати у визначений строк основного боргу і процентів за позичками, що належать кредитору [13]
Л. Примостка	Кредитний ризик – імовірність того, що позичальник не зможе виконати свої зобов'язання згідно з кредитною угодою [4, с. 85]
А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко	Кредитний ризик – імовірність невиконання позичальником своїх зобов'язань щодо кредитора – банківської установи [3, с. 391]
П. Роуз	Кредитний ризик – імовірність того, що вартість частки активів банку, особливо кредитів, зменшиться або зведеться до нуля [5, с. 142]
В. Грушко, О. Пилипченко, Р. Пікус	Кредитний ризик це – невпевненість кредитора в тому, що боржник буде спроможний і матиме наміри виконати свої зобов'язання відповідно до термінів та умов кредитної угоди [10]

Автор	Визначення поняття «кредитний ризик»
Д. Наумов	Кредитний ризик – можливий спад прибутковості банку або втрата частини акціонерного капіталу в результаті неспроможності позичальника погасити і обслуговувати отриманий кредит [12]
Р. Яворський	Кредитний ризик – імовірність зміни грошового потоку як у кількісному, так і часовому вимірі, під час кредитної операції як з боку кредитора, так і з боку позичальника [14]
А. Граділь	Кредитний ризик – це ризик схильності до втрат, якщо контрагент по угоді не виконує своїх зобов'язань у відповідний термін [15]
О. Пернарівський	Кредитний ризик – міра невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів [11]

Аналізуючи визначення кредитного ризику, слід відзначити, що переважна більшість дослідників (Ф. Бутинець, А. Герасимович, Р. Шевченко, Ю. Коробова, Ю. Рубіна, В. Солдаткіна, А. Мороз, М. Савлук, Л. Примостка, В. Грушко, О. Пилипченко, Р. Пікус, Д. Наумов, Р. Яворський) вбачають у кредитному ризику ймовірність неповернення кредиту та відсотків за користування ним. Лише в деяких з визначень (Ф. Бутинець, А. Герасимович, В. Грушко, О. Пилипченко, Р. Пікус, Д. Наумов) увага акцентується на тому, що причиною можливого виникнення кредитного ризику є небажання або дефолт позичальника. Варто відзначити, що є також інші фактори виникнення кредитного ризику, якими є внутрішньобанківські фактори та зовнішні фактори, які не залежать від діяльності банків та їх контрагентів.

У деяких з наведених визначень (Ф. Бутинець, А. Герасимович, Ю. Коробова, Ю. Рубіна, В. Солдаткіна, А. Мороз, М. Савлук, Л. Примостка, А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко, В. Грушко, О. Пилипченко, Р. Пікус, Д. Наумов, Р. Яворський) учасниками кредитного ризику визнаються лише банк та позичальник, хоча кредитний ризик може виникати не лише в кредитній діяльності.

У науковій думці існують визначення кредитного ризику, які, на наш погляд, є досить спірними. Так, окремою позицією хочеться виділити визначення кредитного ризику, яке сформулював О. Пернарівський, в якому коло операцій, в яких може бути присутній цей вид ризику, не окреслюється лише кредитними операціями. Учасниками фінансових угод дослідник називає банк та його контрагентів, якими можуть бути не лише позичальники. Але включення до визначення поняття кредитного ризику тези про те, що «не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів», нам видається тут зайвим, адже автор поєднує поняття кредитного ризику та безнадійного кредиту. Таке поєднання є недоречним, тому що момент виникнення кредитного ризику та процес компенсації кредиту за рахунок реалізації забезпечення за кредитом знаходяться на протилежно різних етапах процесу кредитування.

Проаналізувавши визначення категорії «кредитний ризик», які надаються провідними дослідниками та наявні в нормативно-правових актах, пропонуємо авторське бачення цієї категорії. Під **кредитним ризиком** пропонується розуміти ймовірність невиконання позичальником, контрагентом або емітентом своїх зобов'язань щодо кредитора (банківської установи) в результаті дії внутрішніх та зовнішніх щодо банку факторів.

Кредитний ризик не лише посідає основне місце в структурі банківських ризиків, але і тісно пов'язаний з іншими видами ризиків. Так, якщо кредит-

ний ризик реалізувався та призвів до фінансових втрат, то банківська установа стикається з ризиком ліквідності та неплатоспроможності (звідки виникає і ймовірність депозитного ризику), ризиком втрати репутації. Крім того, кредитні операції можуть супроводжуватися валютним ризиком (у випадку, коли кредит видається в іноземній валюті), інфляційним ризиком (у випадку видачі довгострокового кредиту з фіксованою процентною ставкою), відсотковим ризиком (при видачі кредиту з плаваючою процентною ставкою), ринковим ризиком (при зміні ринкової вартості забезпечення кредиту) [9].

Місце кредитного ризику в системі ризиків банку пропонуємо подати у вигляді рис. 1.

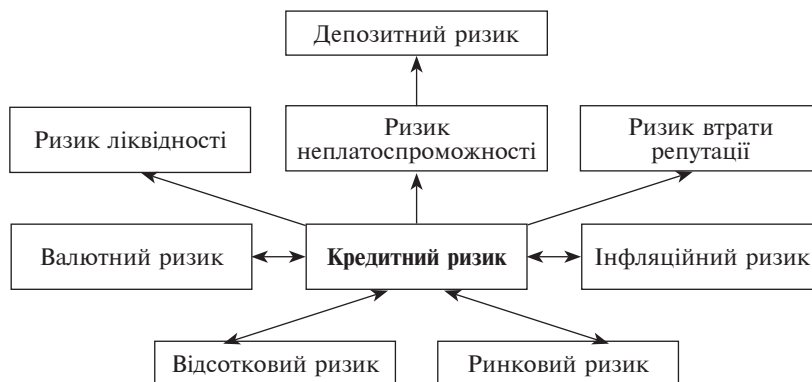


Рис. 1. Кредитний ризик у системі ризиків банку

Найбільш важливою класифікаційною ознакою кредитного ризику, на наш погляд, є фінансові наслідки реалізації цього виду ризику, оскільки банківську установу цікавить саме очікування на позитивний фінансовий результат. Отже, фінансовими наслідками реалізованого кредитного ризику можуть бути фінансові втрати, втрачена вигода та отримання доходу. Найменш привабливим результатом для банку є отримання фінансових втрат.

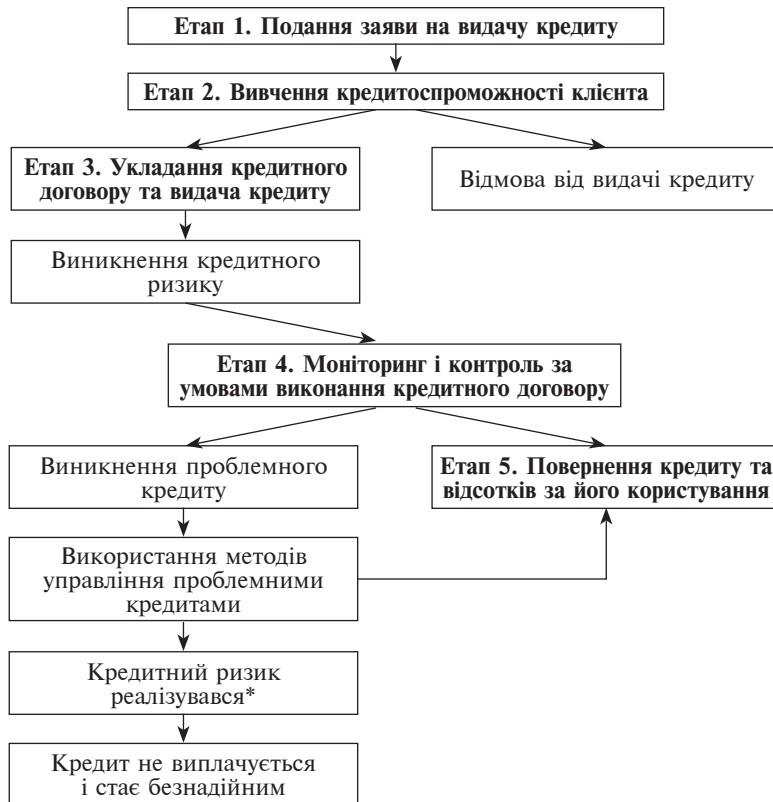
Тому банк докладає максимум зусиль та використовує всі наявні методи для запобігання саме такому розвитку подій. Момент, коли позичальник не вносить черговий платіж за кредитом, стає моментом початку реалізації кредитного ризику в найгіршому його варіанті (тобто понесення фінансових збитків), а також моментом виникнення простроченої заборгованості або проблемного кредиту.

Потрібно відзначити, що основним генератором реалізації кредитного ризику і отримання фінансових втрат є проблемні кредити. Поняття «кредитного ризику» та «проблемного кредиту» тісно пов'язані та перебувають в причинно-наслідковій залежності, що ми спробуємо довести.

Для цього розглянемо процес кредитування поетапно та визначимо, на яких з цих етапів з'являються кредитні ризики та проблемні кредити. Етапи процесу кредитування зобразимо на рис. 2.

Етап 1. Клієнт (фізична або юридична особа) звертається до банку з проханням про видачу кредиту.

Етап 2. Банк розглядає таку можливість, вивчає кредитоспроможність позичальника та приймає рішення про видачу кредиту або відмову від кредитування. Цікавим моментом на цьому етапі є те, що фактично кредитний ризик ще не виник, а оцінка кредитоспроможності позичальника як метод управління банківськими ризиками вже реалізується.



* Під реалізованим кредитним ризиком будемо розуміти ризик, результатом якого є фінансові втрати.

Рис. 2. Етапи процесу кредитування з точки зору присутності категорій «кредитного ризику» та «проблемного кредиту»

Етап 3. У разі позитивного щодо контрагента рішення укладається кредитний договір та надається кредит. Саме на цьому етапі фактично виникає кредитний ризик.

Етап 4. Моніторинг і контроль за умовами виконання кредитного договору. Розглядаючи цей етап з точки зору реалізації кредитного ризику, потрібно відзначити, що можливі два варіанти розвитку подій. У першому випадку кредит буде погашено вчасно та в повному обсязі без затримок платежів. На жаль, можлива й інша ситуація, коли контрагент банку затримує платежі за кредитом або виплати взагалі припиняються. Тобто кредитний ризик реалізувався, а кредит переходить до категорії «проблемних». Банк, використовуючи всі можливі методи управління проблемними кредитами, серед яких штрафи, пеня, особисті розмови з позичальником, поручителем, реалізація застави (в разі її наявності), намагається мінімізувати свої втрати. Якщо методи управління проблемними кредитами мали позитивний ефект, кредит та відсотки за ним повертаються банку, що є наступним етапом процесу кредитування. В іншому випадку наданий банком кредит та відсотки за його користування не повертаються. Такий кредит переходить до категорії безнадійних.

Етап 5. Повернення кредиту і відсотків за його користування.

Висновки. Розглянуто наявні в науковій думці підходи до визначення категорії «кредитний ризик» та запропоновано авторський підхід до категорії, що вивчається, як ймовірність невиконання позичальником, контрагентом або емітентом своїх зобов'язань щодо кредитора (банківської установи) в результаті дії внутрішніх та зовнішніх щодо банку факторів. Встановлено наявність взаємозв'язку між кредитним ризиком та проблемним кредитом. Доведено, що поняття «кредитного ризику» та «проблемного кредиту» тісно пов'язані та перебувають в причинно-наслідковій залежності.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Постанова Правління Національного банку України № 279 від 06.07.2000 р.
2. Методичні вказівки Правління Національного банку України з інспектування банків «Система оцінки ризиків» 15.03.2004 № 104.
3. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смолженко. – Вид. 4-те, перероб. та доп. – Львів: Вид-во Львівського банківського інституту НБУ, 2002. – 566 с.
4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: навч. посіб. / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
5. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Питер С. Роуз; пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело, 1997. – 768 с.
6. Бутинець Ф. Аналіз діяльності комерційного банку: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів за спеціальністю «Банківський менеджмент» / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця та проф. А.М. Герасимовича. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 384 с.
7. Шевченко Р.І. Кредитування і контроль: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Р.І. Шевченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 183 с.
8. Коробов Ю.М. Банковский портфель – 2 (Книга банковского менеджера. Книга банковского финансиста. Книга банковского юриста) / Ю.М. Коробов, Ю.Б. Рубина, В.И. Солдаткин. – М.: СОМИНТЭК, 1994. – С. 752.
9. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: навч. посіб. / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
10. Грушко В.І. Управління фінансовими ризиками / В.І. Грушко, О.І. Пилипенко, Р.В. Пікус. – К.: Інститут економіки та права «Крок», 2000. – 168 с.
11. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 44–48.
12. Наумов Д.О. Класифікація ризиків у міжнародній практиці / Д.О. Наумов // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 38–40.
13. Мороз А.М. Банківські операції: підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук. – Харків: ХНУ, 2006. – 165 с.
14. Яворський Р. Розвиток банківської системи в Україні / Р. Яворський // Матеріали досліджень переможців всеукраїнського конкурсу «Економічні реформи в Україні». – К., 1999. – 244 с.
15. Граділь А.І. Фінансові ризики у банківській діяльності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А.І. Граділь. – Харків: ХНУ, 2006. – 20 с.
16. Принципи управління кредитними ризиками. Базельський комітет з банківського нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.gada.gov.ua/laws/show/996_035
17. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework – Comprehensive Version [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs54.htm>

Рассмотрены существующие в научной мысли подходы к определению категории «кредитный риск» и предложено авторское видение изучаемой категории. Установлено существование взаимосвязи между кредитным риском и проблемным кредитом.

Ключевые слова: *кредитный риск, проблемный кредит.*

In the given article the methods of defining the category «credit risk», are examined due to existing scientific thoughts; it is recommended the authors way / method to abovementioned category; it is determined the availability of interconnection on between credit risk and problem credit.

Key words: *credit risk, problem credit.*

Одержано 15.02.2013.

УДК 338.439.02

Н.Е. БОНДАРЕНКО,
*кандидат экономических наук, доцент
Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова*

Е.Б. КАЗАРИНОВА,
*кандидат экономических наук, доцент
Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ КАК КРИТЕРИЙ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

В данной работе отражена необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны, поскольку она выступает залогом экономической и социальной независимости нации. Показано, что ее уровень зависит от состояния и развития аграрного сектора. Выявлены факторы, оказывающие существенное влияние на отрасль и, следовательно, на продовольственную безопасность.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность, продовольственная независимость, аграрный сектор, рискованная отрасль, климат, крестьянство, условия жизни и труда, ограниченность финансовых ресурсов, личные подсобные и дачные хозяйства.*

Необходимость повышения продовольственной безопасности нации в последние годы стала наиболее обсуждаемой темой как в научной, так и в политической среде. Это обусловлено, главным образом, тем, что мировое население неуклонно растет. По расчетам специалистов, население Земли ежедневно увеличивается на двести пятьдесят тысяч человек [3]. Соответственно, с каждым годом мировому сообществу требуется все большее и большее количество пищи и энергии. Ресурсы же, необходимые для их производства, распределены по планете крайне неравномерно, по-прежнему ограничены и даже начали уменьшаться в связи с изменением климата. Следовательно, всем благ может не хватить. И действительно, уже сейчас, по оценкам экспертов, более 800 млн чел. по всему миру не способны удовлетворить свои основные продовольственные потребности [2]. История человечества неоднократно показывала, что дефицит продуктов питания зачастую запускает неконтролируемый процесс социально-политической дестабилизации и может привести к смене власти. Поэтому возможности государства прокормить свое население выступают залогом экономического и политического суверенитета (независимости) нации и социальной стабильности непосредственно внутри самой страны.

Согласно Римской декларации по всемирной продовольственной безопасности (1996 г.) термин «продовольственная безопасность» означает такое состояние экономики, при котором населению страны в целом и каждому ее гражданину в отдельности гарантируется «доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания, в соответствии с правом на адекватное питание и основным правом каждого на свободу от голода» [2].

Для сохранения продовольственной независимости, по мнению большинства экономистов, потребность в продуктах питания на уровне установленных физиологических норм должна обеспечиваться за счет отечественных производителей не менее чем на 80%, то есть страна не должна импортировать продо-

вольствие в объеме, превышающем 20% общего объема потребляемых продуктов питания. Считается, что российское государство давно переступило за эту грань. В настоящее время Россия импортирует до 41% потребляемого объема мяса, до 26 – молока и молочных продуктов, до 25 – овощей, 60% фруктов [1]. Причем ввозится, как правило, продукция более дешевая и далеко не лучшего качества. В итоге происходит вытеснение отечественных производителей с российского рынка продовольствия.

В связи с этим проблему обеспечения продовольственной безопасности нации, в первую очередь, следует рассматривать с позиции производственного аспекта. Именно он и является целью исследования в этой статье.

Центральным звеном системы обеспечения населения продовольствием является аграрный сектор. Сельское хозяйство производит как промежуточную (сырье для пищевой и легкой промышленности), так и конечную продукцию (продукты питания). Поэтому проблемы, возникающие в данной отрасли, существенным образом влияют на уровень продовольственной безопасности нации.

Сельское хозяйство является одной из самых рискованных отраслей общественного производства, так как прямо и косвенно зависит от природно-климатических условий. Климат же планеты (хотели бы мы этого или нет) в последние годы стал меняться; участились случаи наводнений, землетрясений, засухи. В итоге страна по объективным причинам недополучает столь необходимое продовольствие. К примеру, наилучшие для земледелия регионы России (Краснодарский и Ставропольский края, Оренбургская, Саратовская и другие области) за последние годы сильно пострадали либо от серии весенних заморозков, либо от засухи, либо от наводнения, либо от пожаров и, как следствие, получили зерна, являющегося стратегическим продуктом, меньше, чем планировали. По данным статистической отчетности, в 2012 г. в хозяйствах всех категорий зерна в первоначально оприходованном весе было намолочено около 70 млн т против ожидаемых 80–85 млн т (то есть более чем на 12% меньше), к тому же это на 26,3% меньше объема, полученного в предыдущем году.

Но мало произвести, нужно еще и сохранить полученный урожай. А это сделать в условиях участвовавших наводнений довольно сложно.

Специфика российского климата в определенной мере обуславливает и недостаточную высокую конкурентоспособность продукции отечественных производителей по отношению к импортной продукции. Большая часть сельскохозяйственных угодий находится в условиях рискованного земледелия. Поэтому аграриям приходится довольствоваться не только невысокими урожаями сельскохозяйственных культур, но и затрачивать больше ресурсов (особенно топлива и электроэнергии) и выполнять производственные операции и работы, удорожающие сельскохозяйственную продукцию.

Объемы производства сельскохозяйственной продукции находятся в прямой зависимости от количества аграрных предприятий и сельского населения. В последние годы много сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств прекратили свое существование. Это привело к возникновению тенденции, которую многие специалисты стали называть процессом «вымирания крестьянства». Причин этому много.

Проведенная в последнее десятилетие прошлого века приватизация, рост цен на топливо и горюче-смазочные материалы и существенное уменьшение государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий привели к нарушению экономических связей между отраслями агропромышленного комплекса, усилению рыночной власти у переработчиков сельскохозяйственной продукции. Переработчики резко снизили закупочные цены на мясо, молоко, зерно и др. и, таким образом, сделали производство сельскохозяйственной продукции маловыгодным, а порой и убыточным. Уже сейчас в результате несовершенства ценообразования и вмешательства в этот процесс го-

сударства производство сельскохозяйственной продукции в нашей стране характеризуется низкой рентабельностью, например, совокупная рентабельность скотоводства составляет около 3%. Аграрии, в свою очередь, отреагировали на это сокращением посевных площадей и поголовья скота и птицы, многие предприятия прекратили свое существование.

Другая причина «вымирания крестьянства» заключается в некомфортности условий жизни и сельскохозяйственного труда. Условия быта и отдыха сельчан существенно отличаются от городских условий. Во многих населенных пунктах в домах отсутствуют водопровод, центральное отопление и газоснабжение. Следовательно, сельским жителям после работы приходится дополнительно трудиться, да к тому же не всегда легко и дешево они могут приобрести необходимое топливо. Работа в поле или на животноводческой ферме по механизации и комфортности существенно уступает работе в других отраслях. Поэтому нередко родители ориентируют своих детей на приобретение несельскохозяйственных специальностей и на переселение в город. В итоге за период 2001–2010 гг. (по данным переписи) численность сельского населения сократилась на 1,8 млн чел.

Однако отрасль покидают не только выпускники школ, но и квалифицированные рабочие и специалисты. Многие выпускники сельскохозяйственных вузов не идут работать по специальности. Это, наряду с вышеизложенным, вызвано отсутствием рабочих мест, жилья и бедностью из-за достаточно низких заработков. В настоящее время средняя заработная плата по отрасли составляет 10233 руб., что более чем в 1,5 раза ниже заработной платы у городского населения. Согласно действующему российскому законодательству величина прожиточного минимума на душу населения на 2012 г. была установлена в размере 6307 руб. [1]. Безусловно, заработок больше прожиточного минимума. Но у них разные единицы измерения (рубль на одного работника и рубль на душу населения). Если привести эти данные в сопоставимый вид, то окажется, что основная масса аграриев живет за чертой бедности. Следовательно, при таком доходе восстановить свою способность к труду, прокормить и вырастить ребенка, не говоря о том, чтобы дать ему достойное образование, представляется сверхсложной задачей. В итоге снижается рождаемость, многие семьи предпочитают заводить только одного ребенка, увеличивается смертность населения. Кроме того, низкие доходы заставляют работников дополнительно трудиться в личном подсобном хозяйстве и выращивать продукцию не только для себя, но и на продажу. Таким образом, свободного времени у сельского населения остается все меньше и меньше, накапливается усталость, что в итоге в длительном периоде приводит к снижению производительности труда в отрасли и сокращению продолжительности жизни в целом по стране и численности населения.

Развитие любого производства предполагает инвестирование. Для отечественного сельского хозяйства последние годы оказались неблагоприятными с позиции осуществления инвестиций. В настоящее время отрасль ориентирована на производство продукции, главным образом, с помощью малого бизнеса, то есть крестьянских (фермерских) хозяйств. Но подобным формам предпринимательства очень сложно получать банковские кредиты. Государство же выделяет субсидии крайне неравномерно. Статистика показывает, что получить кредит могут лишь 30% сельскохозяйственных организаций, 10 – крестьянских (фермерских) хозяйств, около 3% личных подсобных хозяйств. Из-за ограниченности финансовых ресурсов у аграрных производителей с каждым годом в стране увеличивается площадь заброшенных сельскохозяйственных угодий (за двадцать лет только по официальному данным площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 20 млн га, а пашни – на 14 млн га).

Выделяемые государством сельскохозяйственным предприятиям субсидии и дотации преимущественно используются на приобретение техники, топлива

и горюче-смазочных материалов. Приобретение минеральных удобрений, гербицидов и пестицидов финансируется по остаточному принципу. В результате утрачивается плодородие сельскохозяйственных угодий, ухудшается качество продукции, снижается урожайность сельскохозяйственных культур. К примеру, зерновые районы России часто страдают от нашествия саранчи. В советские времена с этой проблемой в целом справлялись. В настоящее же время существуют трудности, так как борьба с саранчой предполагает большие затраты, поскольку услуги авиации и химикаты для уничтожения личинок весьма дороги, а финансовых средств недостаточно.

Правительство в настоящее время посредством специальных программ предпринимает попытки улучшить финансирование сельскохозяйственных производителей, качество производимой продукции и условия жизни на селе. Однако пока результаты не особенно утешительные.

В последние двадцать лет основным производителем продуктов питания в нашей стране стало население, то есть личные подсобные и дачные хозяйства. Их доля в структуре производимой сельскохозяйственной продукции составляет более 50%. Хозяйства населения производят 91% картофеля, 80% овощей, половину объема молока, мяса скота и птицы, шерсти. В хозяйствах населения в 2011 г. содержалось около 50% поголовья коров, 30% овец, коз и свиней [4]. Следовательно, российское население трудится гораздо больше, чем фиксируется статистикой. В результате занижается величина ВВП. Кроме того, отечественная экономика теряет преимущества от эффекта масштаба. Ведь производство продукции в личных хозяйствах чаще всего обходится дороже, чем можно было бы получить в более крупном хозяйстве. К тому же часть выращенной продукции просто пропадает. Ведь не каждый дачник или житель села имеет возможности, время, денежные средства для оплаты торгового места на рынке, а порой и желание выйти на рынок для реализации своих излишков овощей и фруктов. Но, как свидетельствует практика советской экономики, если бы к нему приехали и закупили эти излишки, он с удовольствием их продал бы и тем самым внес свою лепту в повышение продовольственной безопасности страны. С этой целью государству необходимо стимулировать развитие системы заготовительной кооперации в стране.

Список использованной литературы

1. Бондаренко И. WTO и «продовольственный» суверенитет России [Электронный ресурс] / И. Бондаренко // Российские вести. – 2012. – № (23) 2098, 23–29 августа. – Режим доступа: <http://www.agronews.ru/news/detail/121586/>
2. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rau.su/observer/N3-4_97/019.htm
3. Рост народонаселения мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauka.relis.ru/01/9803/01803054.htm>
4. Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России. – М.: Россельхозакадемия. 2011. – 27 с.

У статті відображено необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни, оскільки вона виступає запорукою економічної та соціальної незалежності нації. Показано, що її рівень залежить від стану та розвитку аграрного сектора. Виявлено фактори, що чинять суттєвий вплив на галузь та, відповідно, на продовольчу безпеку.

Ключові слова: продовольча безпека, продовольча незалежність, аграрний сектор, ризикована галузь, клімат, селянство, умови життя та праці, обмеженість фінансових ресурсів, особисті підсобні та дачні господарства.

In this work reflects the need to ensure food security of the country, as it is the pledge of economic and social independence of the nation. It is shown that its level depends on the state and development of the agrarian sector. Identified factors that have a significant impact on the industry and, consequently, on food security.

Key words: food security, food independence, the agricultural sector, a risky industry, the climate, the peasantry, the working and living conditions, limited financial resources, personal subsidiary plots and country economy.

Одержано 21.01.2013.

ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті приділено увагу неоднозначності використання інформаційного потенціалу для формування управлінських рішень. Розглянуто масштаб впливу інноваційних технологій на процес інформаційного забезпечення. Досліджено трансформацію поглядів і думок щодо ролі обліку та його сучасного уявлення в системі управління компанією. Запропоновано як джерело для інформаційного потенціалу використовувати обліково-аналітичний процес.

Ключові слова: інформаційний потенціал, облік, інноваційні технології, інформаційна поведінка.

Постановка та актуальність проблеми. Останніми роками відбулися масштабні трансформаційні процеси перебудови світової економіки, в результаті чого виникли нові продукти, які почали користуватися підвищеним попитом і визначили новий напрям ринкової конкуренції. Це інформація, знання, комунікації з програмно-технічним забезпеченням та засобами зв'язку, інфраструктура бізнес-процесів. Економіка майбутнього, а точніше, вже сьогодення, ускладнена процесами глобалізації, конвергенції, тенденцією безперервного розвитку інформаційних продуктів та послуг.

До недавнього часу інформація не вважалася найважливішим активом для компанії. Процес управління діяльністю організації значною мірою залежав від персонального впливу перших осіб компанії без процесу координації зусиль менеджерів і аналізу даних. Розвиток обчислювальної техніки кардинально змінив оточуюче середовище бізнесу, обумовивши інноваційні підходи до обслуговування бізнесу. Першість зайняла централізована система управління інформаційним забезпеченням для виробництва інформації за цільовим призначенням. Як і раніше, найбільшу цінність серед інформаційних ресурсів займає інформація, підготовлена обліковою системою. Можна багато говорити про її ретроспективний характер, проте саме облікові дані є основою подальшого аналізу фінансово-господарського стану підприємства. Володіння інформацією – це велика відповідальність, яка накладає певні обмеження на особу, що приймає рішення. У цьому сенсі облік страхує від вагань з приводу довіри до інформації, але при цьому свідчить про факти, які вже мали місце, тоді як вкрай необхідно приймати рішення з перспективою отримання «майбутньої гривні».

Поширеним стало поняття «інформаційний шум», в якому зберігається релевантна інформація, отримана після обробки інформаційного масиву, але не використана згідно з цільовим призначенням. Інформаційному залишку, як правило, не приділяють належної уваги, хоча саме в ньому можна визначити «розсіяне знання», якому притаманні такі риси, як суб'єктивність, миттєвість, непередаваність, конкретність і практичність. Зважаючи на те, що інформація зменшує ступінь невизначеності та ризикованості, дозволяє формувати виважені управлінські рішення, інформаційний шум є потенціалом для управління, доступним у будь-який час.

Актуальність проблеми пояснюється тим, що здебільшого передбачено формування інформаційного потенціалу з усього масиву інформації, не турбуючись про його подальшу придатність, тоді як інформація, сформована в обліковій системі, так чи інакше виконує завдання з адаптації інформаційних ресурсів до надання економічної вигоди бізнесу і не втрачає своєї цінності, створюючи підґрунтя для бізнес-аналітики.

Метою дослідження є обґрунтування використання інформаційного потенціалу підприємства, сформованого на базі обліково-аналітичного процесу із застосуванням інноваційних технологій для підвищення ефективності результатів фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На цей час значно еволюціонували наукові пошуки шляхів оптимізації економічного стану підприємства, який тісно пов'язаний з інформаційним потенціалом. Науковці з різних боків досліджували це питання, приділяючи увагу різноаспектним напрямам. Зокрема проблеми розвитку інформаційної підтримки бізнесу всебічно досліджені в праці Г. Каменова та М. Ферапонтова [7]. Вагоме значення мають праці філософського спрямування М. Мамардашвілі, К. Нордстрема та Й. Ріддерстале, які в прив'язці до нової бізнес-реальності розглянули якість інформаційного залишку [9; 10]. Ґрунтовно описані революційні зміни інформаційних запитів керівництва компаній у праці П. Друкера [5]. Серед дослідницької спільноти глибоко вивчили підходи до виміру та оцінки інформаційного потенціалу П. Давидов та О. Устенко [4; 11]. Актуальні питання організації обліково-аналітичного процесу в електронному середовищі розглянули М. Білуха і Т. Микитенко [1]. Ступінь конструктивності підходів наукового товариства до вдосконалення системи бухгалтерського обліку опрацювали С. Голов [2], З. Гуцайлюк, [3], С. Івахненков [6], М. Чумаченко [12].

Позитивним моментом є те, що динамічно збільшується кількість наукових думок, пропозицій, теорій щодо ролі інформації і технологій у провадженні діяльності підприємства. Тим більше стає рішень, які результативно змінюють бізнес-процеси і сприяють прогресивному розвитку. Це відзначає перспективність і актуальність питання та неабияку зацікавленість практиків у результатах наукового пошуку. Проте, недостатньо опрацьовано питання ролі облікової складової у формуванні інформаційного потенціалу, оскільки облікова інформація здебільшого оцінюється як ретроспективні дані, які не в змозі надати нового бачення шляхів оптимізації бізнесу. Саме тому проведене дослідження покликане кардинально змінити погляд на інформаційний потенціал з обліковим підґрунтям.

Основні результати дослідження. Парадокс ХХІ ст. полягає в тому, що фінансова складова економічних відносин вже не є кінцевою метою. Економіка будується вже не заради економіки, а грошова маса має переважно інформаційне відображення, а не реальну фізичну сутність. Американський вчений і економіст П. Друкер успішність бізнесу пов'язував з цілісністю інформаційної системи, що виконує роль контрольно-регулюючого елемента системи управління [5, с. 9]. Успіх бізнесу прямо залежить від того, наскільки ретельно організована централізована інформаційна система, в якій регулювання руху інформаційних процесів сполучено з напрямками та ритмами бізнесу, налагоджено процеси обробки, накопичення, передавання та обслуговування інформації, акумульовано процеси перетворення інформації в загальнодоступні корпоративні знання.

Використання інформації прямо залежить від сформованої інформаційної поведінки, яка різниться залежно від означених пріоритетів: передбачення розвитку бізнесу та ринку; гнучкість бізнесу та орієнтація на мінливість ринку; адаптація до змін і вдосконалення процесів, зростання їх ефективності; контрольованість усіх процесів згідно з чіткою та незмінною ієрархічною структурою організації. Поведінкова стратегія має бути узгоджена з реаліями інформа-

ційного суспільства, ринковими і виробничими стратегіями та забезпечувати заохочення і культивування стратегій розвитку з мінімально допустимими ризиками та невизначеністю (рис. 1).



Рис. 1. Модель інформаційної поведінки

Інформація є сполучним елементом між бізнесом і ринком, тому для успішної розробки стратегії вкрай важливо досягти єдності між управлінням інформацією та бізнесом задля переосмислення місії компанії, правильного використання інформаційного потенціалу, розробки комплексної програми зі стратегічного й оперативного управління [7, с. 16].

Розвиток обчислювальної техніки кардинально змінив зовнішнє середовище бізнесу. Інформаційні технології пройшли складний шлях еволюції, передумовами якої стала якісна зміна комп'ютерних і телекомунікаційних технологій. Інтернет став універсальним джерелом інформації для користувачів у всьому світі, заклавши глобалізаційні основи розвитку бізнесу. За останні 16 років кількість користувачів у світі динамічно зростає декілька разів, так само як і загальний приріст відсотка населення у світі, що користуються послугами World Wide Web (рис. 2) [13].

У результаті глобального доступу користувачів до необмежених інформаційних ресурсів виникла нова проблема, пов'язана з надмірною інформацією, яка

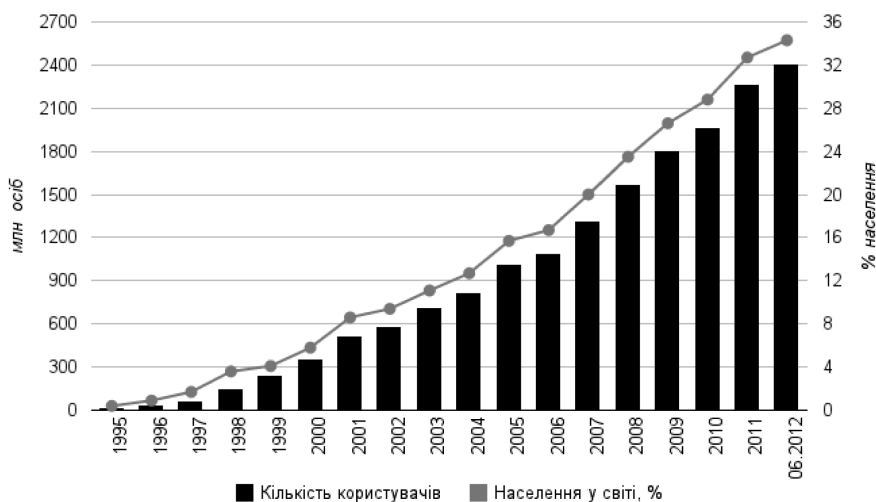


Рис. 2. Кількість користувачів Інтернет

значно розсіює увагу та ускладнює вибір релевантних даних. Швидкість накопичення інформації у багато разів стала перевищувати динаміку розвитку знання і практичної економіки.

Наприкінці ХХ ст. відомий радянський філософ М. Мамардашвілі підкреслив, що суспільство вкрай засмічене вторинними, побічними продуктами розумової та духовної діяльності, що призводить до спотворення спонукальної розумової діяльності [9, с. 182]. Сучасному користувачеві запропоновано глобальний доступ до інформації, серед якої необхідно обрати дійсно цінні дані, придатні для використання. На етапі бурхливого розвитку інформаційних технологій професори Стокгольмської школи економіки К'елл Нордстрем і Йонас Ріддерстрале відзначили, що проблема сучасного бізнесу полягає в незнанні про інформаційні активи, оскільки інформація розосереджена по різних базах даних організації, і неможливо системно й централізовано визначити інформаційні потоки, а головне, інформаційний потенціал компанії [10, с. 18].

Сучасний користувач має справу з інформаційним перевантаженням, побічним ефектом якого є неосяжність інформаційних ресурсів, придатних для обробки. Проте кількість інформації дискредитує її якість, що значно ускладнює роботу з даними і, як наслідок, збільшує кількість часу на формування знання [4].

Доволі складно визначити, скільки інформації необхідно, щоб мати впевненість, що її обсяг повністю задовольняє потребу формування рішення і майбутня інформація в жодному разі не змінить позитивного ефекту від вибору саме цієї альтернативи.

Запити користувачів мають полярний характер, і узгодити їх в одній системі видається майже неможливим. Виходячи з необхідності задоволення інформаційних запитів різних інституцій, С. Голов обґрунтував необхідність переходу до системи багатоцільового обліку з розширеними предметом і методами обліку та еволюцією загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку [2, с. 5]. Автор таким чином спробував узгодити позиції провідних українських учених, серед яких доволі поширена думка про впровадження нових видів обліку, які в кінцевому підсумку видозмінюють класичне уявлення про систему бухгалтерського обліку. Щодо цього М. Чумаченко зауважив перехід від концепції єдиного правильної обліку до концепції корисної ділової інформації, викликані кардинальними змінами в уявленні про інформацію, необхідну для запитів управління [12, с. 2]. Системно та ґрунтовно дослідивши теоретичні розділи наукових праць за останні десять років, С. Івахненко відзначив, що єдиного, узгодженого уявлення про теорію в галузі бухгалтерського обліку та аудиту в Україні немає [6, с. 49].

Підсумовуючи результати дослідження З. Гуцайлюка у сфері аналізу та критичного осмислення пропозицій щодо реорганізації системи обліку, можна зробити неоднозначний висновок, що, з точки зору вітчизняних дослідників, трансформація системи обліку являє собою вихід на принципово новий рівень ідеальної бухгалтерії, здатної забезпечити отримання інтелектуальних інформаційних ресурсів для системи управління [3, с. 8].

Зараз, якщо адекватно проаналізувати твердження щодо облікової системи, то висновок може бути тільки один – надання інформації, придатної для споживання, зважаючи на неоднорідність цілей користувачів, об'єднаних загальною метою розвитку бізнесу.

Управлінська інформація у вигляді вхідного потоку для підготовки та прийняття управлінських рішень має являти собою множину певним чином упорядкованих, опрацьованих і проаналізованих корисних відомостей. Для того, щоб відомості набули статусу управлінської інформації, вони мають пройти аналітико-синтетичну обробку [11]. Найбільш придатною для таких цілей є облікова система, здатна забезпечувати базу даних якісною інформацією, досто-

вірність якої не піддається сумніву. Стосовно облікового процесу висувуються певні претензії, пов'язані з ретроспективним характером даних, які не в змозі задовольнити потреби управління. Це твердження не можна назвати справедливим, оскільки облікові дані формують уявлення про стан підприємства, дозволяють простежити динаміку розвитку і сформулювати висновки на перспективу.

Панування інноваційних технологій дозволило по-новому організувати обліково-аналітичний процес, організація технологій якого полягає у створенні передумов для дослідження й аналітичної обробки економічної інформації в системі обліку з метою впливу на оптимізацію результатів підприємницької діяльності [1, с. 51].

Спеціалізація обліково-аналітичної системи полягає в підготовці та передаванні інформації за запитом, яка має трансформуватися в управлінське рішення, а останнє – в керівний (вольовий) вплив. Основна роль експертної оцінки полягає у відповідній інтерпретації релевантної інформації задля формування і накопичення знань та досвіду, придатних для підготовки управлінських рішень. Ці процеси системно формують централізовану систему з контрольно-регулюючим впливом, являючи собою воронку, через яку фільтрується сукупність даних до генерації знань (рис. 3).

Інформаційний потенціал є побічним продуктом облікової системи, отже, його формування має повністю відповідати загальноприйнятим принципам бухгалтерського обліку. Проте враховуючи, що ця інформація матиме разові запити, її обслуговування має бути побудоване також на принципах економічності, узгодженості, повноти, доступності, відповідності меті бізнесу. Затребуване формування окремої бази з відкритим доступом за цільовим запитом. Ця інформація має бути повністю узгоджена з іншими даними і не суперечити їм, щоб не створювати двоякого уявлення про бізнес-процеси. Обслуговування такої бази не має бути занадто затратним, і головну увагу необхідно приділяти постійному оновленню, адже в іншому випадку кількість накопиченої інформації матиме негативні наслідки для управління.

Інформаційний потенціал підприємства розкривається або виявляється в організаційній структурі підприємства і його бізнес-процесах – організаційна структура та бізнес-процеси підприємства є внутрішньофірмовими факторами



Рис. 3. Централізований обліково-аналітичний процес

формування інформаційного потенціалу [8]. Інформаційні джерела мають бути включені в автоматизовані процеси обробки і передавання даних, узгоджуючи дії всіх користувачів інформації.

Доречно виділити поняття «інформаційний потенціал» та «інформаційний еквівалент». Інформаційний потенціал – це масив інформації, який залишається після виділення релевантної інформації згідно із запитом, придатний для використання у майбутньому. Використання поняття «інформаційний еквівалент» означає переведення інформації, яка перебуває на стадії обробки, в еквівалентне число релевантної інформації. Це виправдане в тому випадку, коли бізнес потребує оперативного рішення і якість цієї інформації не піддається сумніву. В будь-якому іншому випадку еквівалентна інформація призведе до зниження економічної безпеки підприємства і створить ризикову ситуацію та підвищить рівень невизначеності.

Інформаційний еквівалент поряд з основним інформаційним продуктом може бути об'єктом купівлі-продажу та приносити продавцю додатковий дохід від реалізації вторинного продукту виробництва інформації. Наочним прикладом є стратегія компанії American Can, яка реалізовувала доступ до бази даних споживачів, що дозволило покупцям інформації якісно дослідити ринок та отримати значну економічну вигоду.

На цей час функції інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання оформлені у самостійну, структуровану, інтегровану систему. Якщо в інформаційній системі відсутня єдність, це миттєво позначається на бізнес-процесах. Налагодження інформаційного процесу має на меті формування інформації для управління та інформаційного потенціалу, який може бути задіяний згідно з цільовим призначенням за запитом (рис. 4).

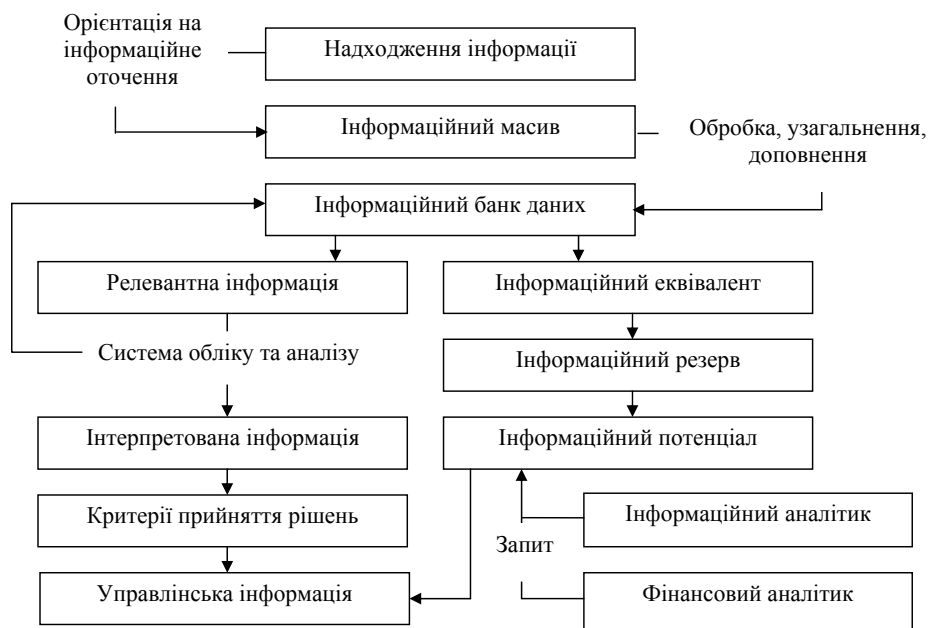


Рис. 4. Побудова інформаційного процесу

Налагоджений таким чином інформаційний процес дозволить максималь-но якісно використовувати інформацію, не залишаючи без уваги дані, які не були задіяні раніше.

Висновки. Потреба в інформації є беззаперечним фактом, оскільки володіння нею дозволяє мати конкурентні переваги в усіх аспектах життєдіяльності зовнішнього оточення, яке висуває нові потреби, пропонує нові можливості, видозмінює ринок. Спостерігається певна неузгодженість дій локальних джерел та споживачів інформації, незбіг форматів та структур баз даних, відсутність єдиної бази даних і загального координатора інформаційної діяльності. Здійснюється пошук інформації, яка зберігається як інформаційний залишок, майже незадіяний при виборі альтернативного управлінського рішення. Вкрай ускладнена організація інформаційного забезпечення, що має негативний вплив на всі аспекти фінансово-господарської діяльності компанії. Саме тому нами зроблено спробу запропонувати організацію інформаційного процесу з виділенням окремих буферів релевантної інформації та інформаційного потенціалу, в основі яких лежить обліково-аналітичний процес. Це матиме неабиякий сенс для компанії з приводу розпорядження інформаційними активами і дозволить не витратити надмірних коштів для досягнення запланованих результатів. Запропоноване власне бачення організації централізованого обліково-аналітичного процесу, результатом якого є генерація інформації, необхідної для керівного впливу і просування бізнесу в активному конкурентному середовищі.

Список використаної літератури

1. Білуха М. Методологія бухгалтерського обліку в електронному середовищі / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 8. – С. 50–54.
2. Голов С. Теорія багаточільового бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С. 3–13.
3. Гуцайлюк З. Системи бухгалтерського обліку: критичний аналіз думок економістів / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 4. – С. 3–11.
4. Давыдов П. Человек и информационный шум... Что делать будем? [Электронный ресурс] / П. Давыдов // Семаргл. – Режим доступа: <<http://googl/D2642>>
5. Измерение результативности компании: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 218 с.
6. Івахненко С. Філософсько-світоглядні основи наукових досліджень в обліку та аудиті: англословний світ / С. Івахненко, А. Георгіаді // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 48–53.
7. Каменнов Г.П. Проблемы развития бизнеса и его информационной поддержки / Г.П. Каменнов, М.М. Ферапонтов // Корпоративные системы. – 2002. – № 2. – С. 15–20.
8. Королев О.Л. Методика оценки информационного потенциала предприятия / О.Л. Королев // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. – Серия «Экономика и управление». – Т. 24 (63). – 2011. – № 1. – С. 109–113.
9. Мамардашвили М.К. Третье состояние / М.К. Мамардашвили // Киносценарии. – 1989. – № 3. – С. 182–186.
10. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк / К. Нордстрем, Й. Риддерстале. – Серия «Книги Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге». Translation Copyright, 2002. – изд. 3-е и доп. – 273 с.
11. Устенко А. Модель оценки информационных потоков на предприятии / А. Устенко // International Scientific Analytical Project [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.gisap.eu/ru/node/9453>>
12. Чумаченко Н.Г. Бухгалтерский учет: прошлое, настоящее ... будущее?! / Н.Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 1. – С. 2–6.

13. Internet World Stats. Usage and Population Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

В статье уделено внимание неоднозначности использования информационного потенциала для формулирования управленческих решений. Рассмотрен масштаб влияния инновационных технологий на процесс информационного обеспечения. Исследована трансформация взглядов и мнений о роли учета и его современном представлении в системе управления компанией. Предложено в качестве источника для информационного потенциала использовать учетно-аналитический процесс.

Ключевые слова: *информационный потенциал, учет, инновационные технологии, информационное поведение.*

In the article attention to ambiguity of information potential for the formulation of management decisions is paid. Extent of the impact of innovative technologies on information management is considered. The transformation of attitudes and opinions about the role of accounting and its modern representation in the management of the company is analyzed. To use the credential and analytical process as a potential source for the information is proposed.

Key words: *information potential, accounting, innovation technologies, information behavior.*

Одержано 21.01.2013.

УДК 658.5

Л.А. БУРКОВА,
старший викладач
ДВНЗ «Криворізький національний
університет»

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ПОКАЗНИКА «ДЕФІЦИТ АКТИВІВ»

У зв'язку з тим, що не може бути ефекту заміщення більш ліквідних активів менш ліквідними, оскільки не можуть менш ліквідні активи погашати термінові зобов'язання, запропоновано методику виявлення активів, яких не достатньо для досягнення балансом ліквідності і підприємством платоспроможності. Розглянуто порядок визначення розміру фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення суб'єкта господарювання цими активами.

Ключові слова: *ступені ліквідності активів, терміновість погашення зобов'язань, дефіцит активів, надлишок активів, коригування дефіциту активів, коефіцієнти приведення активів, покращання фінансового стану.*

Вступ. У праці [1] пропонується вимірювати фінансові показники у вартісних одиницях та розраховувати новий показник – «запас власного капіталу». На наш погляд, методика визначення нестачі активів за допомогою показника запасу власного капіталу заслуговує на увагу, оскільки дає можливість за допомогою інтегрального показника провести комплексну вартісну оцінку фінансового стану та діагностику кризового стану на підприємствах.

Але цю методику не можна вважати бездоганною, вона потребує певного удосконалення. У праці [2] пропонується розглядати активи не в загальному вираженні, а окремо за їх видами за ступенем ліквідності.

Ми вважаємо, що не може бути ефекту заміщення більш ліквідних активів менш ліквідними, оскільки не можуть менш ліквідні активи погашати термінові зобов'язання.

Постановка завдання. З метою визначення надлишку активів, на розмір яких можна зменшити власні активи підприємства, щоб економічний стан не погіршився до кризового, а в разі дефіциту активів – величини, на яку потрібно збільшити власні активи підприємства для того, щоб значення фінансових коефіцієнтів, що використовуються під час діагностики, дорівнювали нормативним значенням, пропонується досліджувати активи підприємства, згруповані за ступенем ліквідності (тобто за можливістю обертання в грошові кошти), порівняно із зобов'язаннями, згрупованими за терміновістю їх погашення.

Отже, доцільно виявити, яких активів не вистачає для досягнення балансом ліквідності і підприємством платоспроможності, та визначити, скільки потрібно коштів для забезпечення суб'єкта господарювання цими активами.

Результати дослідження. Під час дослідження активів підприємства, згрупованих від найбільш ліквідних до важко реалізованих, порівняно із зобов'язаннями, згрупованими за терміновістю їх погашення, недоцільно використовувати загальні коефіцієнти ліквідності, оскільки кожен коефіцієнт показує, якою мірою всі поточні зобов'язання можуть бути погашені за рахунок оборотних активів різного ступеня ліквідності.

Таким чином, необхідно використовувати не загальні коефіцієнти ліквідності, а встановити норматив для кожної групи окремо. З цією метою в праці [3] пропонується застосовувати уточнені коефіцієнти щодо оцінки ліквідності балансу, які характеризують можливість підприємства своєчасно розраховуватися за фінансовими зобов'язаннями, що мають різну терміновість погашення за рахунок оборотних активів різного роду ліквідності. Оскільки підприємства можуть мати значення коефіцієнтів як нижчі за норматив, так і вищі, то запропоновано розглядати ту величину, яку потрібно додати для досягнення коефіцієнтом нормативного значення, як дефіцит, а ту величину, на яку коефіцієнт перевищує нормативне значення, як надлишок.

Під час визначення загальної суми дефіциту (надлишку) активів підприємства необхідно враховувати таке:

1. Активи досліджуються у послідовності спадання ліквідності активів, тобто від найбільш ліквідних до важко реалізованих активів.

2. Дефіцит найбільш ліквідних активів не покривається надлишком активів жодної групи ліквідних активів підприємства.

3. Дефіцит ліквідних активів групи A_n покривається за рахунок надлишку ліквідних активів групи A_{n-1} до досягнення надлишку ліквідних активів нормативного значення групи.

4. Дефіцит швидко реалізованих активів може покриватися лише за рахунок надлишку найбільш ліквідних активів.

5. Дефіцит повільно реалізованих активів може покриватися за рахунок: надлишку найбільш ліквідних активів; надлишку швидко реалізованих активів; надлишку найбільш ліквідних та швидко реалізованих активів.

6. Дефіцит важко реалізованих активів може покриватися за рахунок: надлишку найбільш ліквідних активів; надлишку швидко реалізованих активів; надлишку повільно реалізованих активів; надлишку найбільш ліквідних, швидко реалізованих і повільно реалізованих активів; надлишку швидко реалізованих і повільно реалізованих активів.

Ситуації, що можуть скластися на підприємстві під час визначення дефіциту (надлишку) ліквідних активів узагальнено в матриці можливих ситуацій (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця можливих ситуацій, що можуть скластися під час визначення дефіциту (надлишку) ліквідних активів

Дефіцит (надлишок) активів відповідної групи ліквідності	Можливі ситуації															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
ΔA_1	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
ΔA_2	+	+	+	-	-	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	+
ΔA_3	+	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	-	-	+	+	-
ΔA_4	+	-	-	-	+	+	+	-	+	+	+	-	-	-	-	+

Умовні позначення:

ΔA_1 – найбільш ліквідні активи; ΔA_2 – швидко реалізовані активи; ΔA_3 – повільно реалізовані активи; ΔA_4 – важко реалізовані активи; «+» – надлишок ліквідних активів; «-» – дефіцит ліквідних активів.

Проаналізуємо кожну із ситуацій, що можуть скластися під час визначення дефіциту або надлишку ліквідних активів на підприємстві.

Ситуація 1. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує надлишок всіх груп ліквідних активів підприємства, отже, баланс підприємства ліквідний, підприємство платоспроможне, тобто перебуває в стійкому коротко- та довгостроковому фінансовому стані.

Ситуація 2. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит тільки важко реалізованих активів, що може бути погашений за рахунок надлишку найбільш ліквідних, швидко реалізованих і повільно реалізованих активів.

Коригування дефіциту важко реалізованих активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Визначається загальна сума надлишку ліквідних активів:

$$\Delta A_{na} = \Delta A_1 + \Delta A_2 + \Delta A_3.$$

2. Коригується дефіцит важко реалізованих активів на надлишок ліквідних активів:

$$\Delta A_4' = \begin{cases} \Delta A_{na} - |\Delta A_4|, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_4| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_4| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 3. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит повільно реалізованих і важко реалізованих активів. Оскільки активи досліджуються у послідовності спадання ліквідності, то в цьому випадку необхідно спочатку погасити дефіцит повільно реалізованих активів за рахунок надлишку найбільш ліквідних та швидко реалізованих активів, а потім, за умови наявності скоригованого надлишку активів, погасити дефіцит важко реалізованих активів.

Коригування дефіциту активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Визначається загальна сума надлишку ліквідних активів:

$$\Delta A_{na} = \Delta A_1 + \Delta A_2.$$

2. Коригується дефіцит повільно реалізованих активів на надлишок ліквідних активів:

$$\Delta A_3' = \begin{cases} \Delta A_{na} - |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_3| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_3| \geq 0. \end{cases}$$

3. Визначається скоригований розмір надлишку ліквідних активів на дефіцит повільно реалізованих активів:

$$\Delta A_{na}' = \begin{cases} \Delta A_{na} - |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_3| > 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_3| \leq 0. \end{cases}$$

4. Коригується дефіцит важко реалізованих активів на скоригований розмір надлишку ліквідних активів:

$$\Delta A_4' = \begin{cases} \Delta A_{na}' - |\Delta A_4|, & \text{при } \Delta A_{na}' - |\Delta A_4| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_{na}' - |\Delta A_4| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 4. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит швидко реалізованих, повільно реалізованих і важко реалізованих активів. У цьому випадку необхідно за рахунок надлишку найбільш ліквідних активів погасити дефіцит швидко реалізованих активів, потім повільно реалізованих активів і в останню чергу – важко реалізованих активів.

Коригування дефіциту активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Коригується розмір дефіциту швидко реалізованих активів на надлишок найбільш ліквідних активів:

$$\Delta A_2' = \begin{cases} \Delta A_1 - |\Delta A_2|, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| \geq 0. \end{cases}$$

2. Визначається скоригований розмір надлишку найбільш ліквідних активів на дефіцит швидко реалізованих активів:

$$\Delta A_1' = \begin{cases} \Delta A_1 - |\Delta A_2|, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| > 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| \leq 0. \end{cases}$$

3. Коригується розмір дефіциту повільно реалізованих активів на скоригований розмір надлишку найбільш ліквідних активів:

$$\Delta A_3' = \begin{cases} \Delta A_1' - |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_1' - |\Delta A_3| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1' - |\Delta A_3| \geq 0. \end{cases}$$

4. Визначається скоригований розмір надлишку найбільш ліквідних активів на дефіцит повільно реалізованих активів:

$$\Delta A_1'' = \begin{cases} \Delta A_1' - |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_1' - |\Delta A_3| > 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1' - |\Delta A_3| \leq 0. \end{cases}$$

5. Коригується розмір дефіциту важко реалізованих активів на скоригований розмір надлишку найбільш ліквідних активів:

$$\Delta A_4' = \begin{cases} \Delta A_1'' - |\Delta A_4|, & \text{при } \Delta A_1'' - |\Delta A_4| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1'' - |\Delta A_4| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 5. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит тільки швидко реалізованих активів, погасити який можливо за рахунок надлишку найбільш ліквідних активів.

Коригування дефіциту швидко реалізованих активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

$$\Delta A_2' = \begin{cases} \Delta A_1 - |\Delta A_2|, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 6. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит швидко реалізованих і повільно реалізованих активів. У цьому випадку необхідно за рахунок надлишку найбільш ліквідних активів погасити дефіцит швидко реалізованих активів, а потім повільно реалізованих активів.

Коригування дефіциту активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Коригується розмір дефіциту швидко реалізованих активів на надлишок найбільш ліквідних активів:

$$\Delta A_2' = \begin{cases} \Delta A_1 - |\Delta A_2|, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| \geq 0. \end{cases}$$

2. Визначається скоригований розмір надлишку найбільш ліквідних активів на дефіцит швидко реалізованих активів:

$$\Delta A_1' = \begin{cases} \Delta A_1 - |\Delta A_2|, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| > 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| \leq 0. \end{cases}$$

3. Коригується розмір дефіциту повільно реалізованих активів на скоригований розмір надлишку найбільш ліквідних активів:

$$\Delta A_3' = \begin{cases} \Delta A_1' - |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_1' - |\Delta A_3| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1' - |\Delta A_3| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 7. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит тільки повільно реалізованих активів, який можна погасити за рахунок надлишку найбільш ліквідних і швидко реалізованих активів.

Коригування дефіциту повільно реалізованих активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Визначається загальна сума надлишку ліквідних активів:

$$\Delta A_{na} = \Delta A_1 + \Delta A_2.$$

2. Коригується розмір дефіциту повільно реалізованих активів на надлишок найбільш ліквідних і швидко реалізованих активів:

$$\Delta A_3' = \begin{cases} \Delta A_{na} - |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_3| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_{na} - |\Delta A_3| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 8. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит швидко реалізованих активів, який можна погасити за рахунок надлишку найбільш ліквідних активів, і дефіцит важко реалізованих активів, який можна погасити за рахунок скоригованого надлишку найбільш ліквідних активів і надлишку повільно реалізованих активів.

Коригування дефіциту активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Коригується розмір дефіциту швидко реалізованих активів на надлишок найбільш ліквідних активів:

$$\Delta A_2' = \begin{cases} \Delta A_1 - |\Delta A_2|, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| \geq 0. \end{cases}$$

2. Визначається скоригований розмір надлишку найбільш ліквідних активів на дефіцит швидко реалізованих активів:

$$\Delta A_1' = \begin{cases} \Delta A_1 - |\Delta A_2|, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| > 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_1 - |\Delta A_2| \leq 0. \end{cases}$$

3. Визначається загальна сума надлишку ліквідних активів:

$$\Delta A_3' = \begin{cases} \Delta A_3, & \text{при } \Delta A_1' \leq 0; \\ \Delta A_1' + |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_1' > 0. \end{cases}$$

4. Коригується розмір дефіциту важко реалізованих активів на розмір надлишку ліквідних активів:

$$\Delta A_4' = \begin{cases} \Delta A_3' - |\Delta A_4|, & \text{при } \Delta A_3' - |\Delta A_4| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_3' - |\Delta A_4| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 9. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит найбільш ліквідних активів, але він не погашається за рахунок надлишку ліквідних активів підприємства жодної групи.

Ситуація 10. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит найбільш ліквідних та швидко реалізованих активів і надлишок повільно реалізованих і важко реалізованих активів, який не може бути використаний на покриття дефіциту більш ліквідних активів підприємства.

Ситуація 11. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит найбільш ліквідних, швидко реалізованих та повільно реалізованих активів і надлишок важко реалізованих активів, який не може бути використаний на покриття дефіциту більш ліквідних активів підприємства.

Ситуація 12. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує дефіцит усіх груп ліквідних активів підприємства. Цей випадок є ознакою поточної та довгострокової неплатоспроможності, тобто підприємству не вистачає активів для покриття власних зобов'язань. Це свідчить про кризовий коротко- та довгостроковий фінансовий стан підприємства.

Ситуація 13. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує надлишок швидко реалізованих активів і дефіцит інших груп ліквідних активів підприємства. У цьому випадку дефіцит найбільш ліквідних активів не погашається надлишком швидко реалізованих активів, який може бути використаний на покриття дефіциту повільно реалізованих і важко реалізованих активів.

Коригування дефіциту активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Коригується розмір дефіциту повільно реалізованих активів на надлишок швидко реалізованих активів:

$$\Delta A_3' = \begin{cases} \Delta A_2 - |\Delta A_3|, \text{ при } \Delta A_2 - |\Delta A_3| < 0; \\ 0, \text{ при } \Delta A_2 - |\Delta A_3| \geq 0. \end{cases}$$

2. Визначається скоригований розмір надлишку швидко реалізованих активів на дефіцит повільно реалізованих активів:

$$\Delta A_2' = \begin{cases} \Delta A_2 - |\Delta A_3|, \text{ при } \Delta A_2 - |\Delta A_3| > 0; \\ 0, \text{ при } \Delta A_2 - |\Delta A_3| \leq 0. \end{cases}$$

3. Коригується розмір дефіциту важко реалізованих активів на скоригований розмір надлишку швидко реалізованих активів:

$$\Delta A_4' = \begin{cases} \Delta A_2' - |\Delta A_4|, \text{ при } \Delta A_2' - |\Delta A_4| < 0; \\ 0, \text{ при } \Delta A_2' - |\Delta A_4| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 14. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує надлишок повільно реалізованих активів і дефіцит всіх інших груп ліквідних активів підприємства. Але за рахунок надлишку повільно реалізованих активів можна погасити дефіцит тільки важко реалізованих активів підприємства.

Коригування дефіциту важко реалізованих активів на надлишок повільно реалізованих активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

$$\Delta A_4' = \begin{cases} \Delta A_3 - |\Delta A_4|, \text{ при } \Delta A_3 - |\Delta A_4| < 0; \\ 0, \text{ при } \Delta A_3 - |\Delta A_4| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 15. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує надлишок швидко реалізованих і повільно реалізованих активів і дефіцит найбільш ліквідних і важко реалізованих активів підприємства. Однак дефіцит найбільш ліквідних активів не погашається надлишком жодної групи ліквідних активів, а дефіцит важко реалізованих активів у цьому випадку можна погасити за рахунок надлишку швидко реалізованих і повільно реалізованих активів.

Коригування дефіциту важко реалізованих активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

1. Визначається загальна сума надлишку ліквідних активів:

$$\Delta A_{na} = \Delta A_2 + \Delta A_3.$$

2. Коригується розмір дефіциту важко реалізованих активів на надлишок ліквідних активів:

$$\Delta A_4' = \begin{cases} \Delta A_{na} - |\Delta A_4|, \text{ при } \Delta A_{na} - |\Delta A_4| < 0; \\ 0, \text{ при } \Delta A_{na} - |\Delta A_4| \geq 0. \end{cases}$$

Ситуація 16. Ця ситуація свідчить про те, що на підприємстві існує надлишок швидко реалізованих і важко реалізованих активів і дефіцит найбільш ліквідних і повільно реалізованих активів підприємства. Однак дефіцит найбільш ліквідних активів не погашається надлишком жодної групи ліквідних активів, а дефіцит повільно реалізованих активів у цьому випадку можна погасити за рахунок надлишку швидко реалізованих активів.

Коригування дефіциту повільно реалізованих активів за рахунок надлишку швидко реалізованих активів у цьому випадку здійснюється таким чином:

$$\Delta A_3' = \begin{cases} \Delta A_2 - |\Delta A_3|, & \text{при } \Delta A_2 - |\Delta A_3| < 0; \\ 0, & \text{при } \Delta A_2 - |\Delta A_3| \geq 0. \end{cases}$$

Завершальною стадією аналітичної діагностики кризового стану є визначення загальної суми дефіциту активів підприємства.

Загальний розмір дефіциту ліквідних активів, необхідних підприємству для того, щоб показники оцінки фінансового стану відповідали нормативним значенням, згідно із запропонованою методикою розраховується як сума добутків дефіциту різних видів активів та коефіцієнтів приведення активів до найбільш ліквідної форми (1):

$$\Delta A_{\Sigma} = \sum_{i=1}^{A_i \uparrow \max} \Delta A_i \cdot k_i, \quad (1)$$

де n – кількість ступенів ліквідності активів;

ΔA_i – дефіцит активу з i -м ступенем ліквідності, грн;

k_i – коефіцієнт приведення вартості активу з i -м ступенем ліквідності до найбільш ліквідної форми.

Провідними економістами та фінансовими аналітиками гірничо-збагачувальних комбінатів було встановлено коефіцієнти приведення активів до найбільш ліквідної форми, що на сьогодні мають такі значення:

- коефіцієнт приведення грошових коштів та їх еквівалентів – 1;
- коефіцієнт приведення дебіторської заборгованості – 0,8;
- коефіцієнт приведення запасів – 0,6;
- коефіцієнт приведення необоротних активів – 0,3.

Висновки. Розроблена методика дозволяє визначити дефіцит за кожною групою ліквідних активів, а також розрахувати розмір фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення суб'єкта господарювання цими активами з метою покращання фінансового стану.

Список використаної літератури

1. Нусінова Я.В. Система показників оцінки фінансової стабільності підприємств, побудованих на основі власного капіталу / Я.В. Нусінова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2006. – Вип. 220. – Т. 3. – С. 638–643.

2. Марченко О.М. Оцінка короткострокового та довгострокового фінансових станів підприємств на основі показників запасу (нестачі) активів / О.М. Марченко // Перспективные вопросы мировой науки – 2008: IV Міжнар. наук.-практ. конф., 17–25 грудня 2008 р. – Софія, 2008. – Т. 8. – С. 101–103.

3. Нусінов В.Я. Методичні аспекти діагностики кризового стану на підприємствах / В.Я. Нусінов, Л.А. Буркова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – № 2 (56). – Ч. 2. – С. 82–85.

В связи с тем, что не может быть эффекта замещения более ликвидных активов менее ликвидными, так как не могут менее ликвидные активы погашать срочные обязательства, предложена методика определения активов, которых не достаточно для достижения балансом ликвидности и предприятием платежеспособности. Рассмотрен порядок определения размера финансовых ресурсов для обеспечения субъекта хозяйствования этими активами.

Ключевые слова: *степени ликвидности активов, срочность погашения обязательств, дефицит активов, излишек активов, корректировка дефицита активов, коэффициенты приведения активов, улучшение финансового состояния.*

Due to the fact that there cannot be an effect of substituting assets that are liquid to less extent for ones that are liquid to greater extent as the former cannot repay time liabilities, there has been suggested a technique of discovering assets that are not sufficient for a balance to reach liquidity or for an enterprise to become solvent. The order of determining the amount of financial resources necessary for providing an economic entity with the assets has also been considered.

Key words: *asset liquidity degree, time liability repayment, asset deficit, excess of assets, asset deficit adjustment, ratios of bringing assets to the form of largest liquidity, financial position improvement.*

Одержано 21.01.2013.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ КЛІМАТОМ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито результати теоретичних та практичних досліджень підвищення економічної ефективності інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі економіки держави. Удосконалено організаційно-економічний механізм підвищення ефективності інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі. Обґрунтовано заходи щодо створення механізму управління інвестиційним кліматом в національній економіці.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність, інвестиційний процес, інвестиційний клімат, агропромисловий комплекс, управління.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Стале економічне зростання в умовах якісних науково-технологічних зрушень, посилення міжнародної взаємодії в інвестиційному середовищі, формування нових стратегій розвитку країн-лідерів, які ґрунтуються на реалізації глобальних інвестиційних переваг, досягаються у результаті постійної технологічної модернізації національних економік завдяки припливу капіталу. Проте багато країн стали «інвестиційними аутсайдерами» у контексті постіндустріальних критеріїв і параметрів.

Сучасна світова економічна система перебуває у безупинному процесі глобальних трансформацій, каталізатором яких виступають суперечливі закономірності міжнародного руху товарів, послуг, інтелектуальних ресурсів і, насамперед, руху капіталів. Глобальні структурні зрушення пов'язані з переходом розвинутих країн до нового технологічного укладу, якому притаманні якісно нові соціальні, ресурсні та високі екологічні технології і стандарти. Вони досягаються через структурні зміни як в економіці загалом, так і в окремих підприємствах, що забезпечують технологічний прорив на інноваційній основі.

Розвиток світової економічної системи на початку третього тисячоліття характеризується глобалізацією міжнародної кооперації та інтеграції виробничої, фінансової, науково-технічної та інших сфер економіки. Адже, як зазначає С.А. Кузнецова, «фінансова криза, наслідки якої відчуються зараз у всьому світі, продемонструвала неготовність більшості компаній до діяльності в нестабільних умовах зовнішнього економічного середовища» [1, с. 49].

На думку М.В. Чумаченка, «нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізації потоків капіталу трансформувала головні моделі економічного розвитку. Цільовою моделлю, яку намагається впровадити більшість країн, є економіка зростання. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна революція, зумовлена технологічними та фінансовими змінами, переходом на новітні, високопродуктивні види виробництва, що свідчить про домінування у світі абсолютно нової економіки» [2, с. 155].

Інвестиційні ресурси визначають характер суспільного виробництва, охоплюють та поєднують в єдиний цілісний об'єкт, з одного боку, запаси, різнопланові джерела, кошти, ресурси, робочу силу, а з іншого – економічні, політичні, правові, інформаційні, інтелектуальні, гуманітарні ресурси. Інвестиційні ресурси є ресурсами супроводу і за відповідних умов здатні підвищити (знижити) ефективність їх застосування [3, с. 24].

Важливого значення набуває розв'язання ряду завдань економічного та управлінського характеру щодо розвитку національної економіки. Основними з них є розширене відтворення секторів економіки на базі науково-технічного прогресу, розвиток соціальної та виробничої інфраструктур, перехід до координаційно-регулюючого характеру системи управління національною економікою. Усе це вимагає активізації інвестиційних процесів в Україні за рахунок удосконалення системи управління, яка б забезпечила розвиток секторів економіки з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу та екологічних інтересів суспільства.

Україна належить до аграрно-промислових країн, тому на особливу увагу в наведеному контексті заслуговує агропромисловий комплекс. Це дасть можливість найоптимальніше використати наявні земельні ресурси, гарантувати продовольчу безпеку країни за рахунок задоволення внутрішніх потреб у продукції сільського господарства та продуктів її переробки, а також активізувати зовнішньоекономічну діяльність в агропромисловому комплексі економіки держави [3, с. 48].

Разом з тим в Україні гостро стоять питання зміни характеру управління інвестиційними процесами: існує об'єктивна потреба в централізації та демократизації управління цими процесами через передавання повноважень і відповідальності до центрального уряду, що, у свою чергу, потребує вирішення питань формування результативного організаційно-економічного механізму управління інвестиційним кліматом в агропромисловому комплексі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор. Світовий досвід свідчить про те, що сфера агробізнесу завжди приваблива для інвестицій, оскільки на продукцію аграрної сфери завжди є стійкий попит, який не має тенденцій до зниження. Сільськогосподарська продукція, на відміну від технологій її виробництва, ніколи не застаріває «технічно і технологічно». Усе це підтверджено еволюційним процесом економічного розвитку.

Питання стану інвестиційного клімату аграрних підприємств України та шляхи його вдосконалення вивчали такі вчені-економісти, як Н. Берзон, Л. Газуда, Г. Іваницька, Г. Мацибора, О. Рогач, Г. Спаський, Ю. Хвесик, Н. Чеботарьова, Г. Черевко [4–8].

Однак комплексне вирішення цієї проблеми в агропромисловому комплексі надалі залишається актуальним, тим паче в нових ринкових умовах ведення бізнесу. Головною умовою подальшого трансформаційного розвитку агропромислового комплексу економіки України є впровадження механізму управління інвестиційним кліматом та пошук нових шляхів залучення інвестиційного капіталу для забезпечення перспективного розвитку агропромислового комплексу економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, які висвітлюються у статті. Низка питань, пов'язаних із розробкою механізму управління інвестиційним кліматом в агропромисловому комплексі економіки України, залишаються невирішеними: в науковій літературі знаходимо різноманітні точки зору на конкретний зміст інформаційної бази такого дослідження. Існує необхідність подальших теоретико-методологічних і практичних досліджень у цьому напрямі.

Формулювання мети статті, постановка завдань. Метою цього дослідження є подальший розвиток теоретико-прикладних засад формування результативного організаційно-економічного механізму управління інвестиційним кліматом в агропромисловому комплексі економіки України.

Для досягнення мети наукового дослідження вирішуються такі завдання:

- 1) уточнити сутність інвестиційного середовища та інвестиційного процесу;
- 2) розробити комплексний механізм управління інвестиційним кліматом у національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобалізації для цілей стійкого економічного зростання країн та підвищення їх конкурентоспроможності важлива мобілізація внутрішніх та зовнішніх ресурсів і, в першу чергу, інвестиційних. Трансформація ринкових відносин в Україні обумовила необхідність якісного осмислення нових економічних явищ, у тому числі і активізації інвестиційного процесу.

Сучасний розвиток економіки України супроводжується значними трансформаційними процесами, реформуванням бізнес-середовища держави, нестабільними змінами соціально-економічного характеру. Для стабілізації виробництва, соціальної сфери й економічного зростання країни необхідне розширення та активізація інвестиційної діяльності. Ефективна діяльність держави у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів розвитку її економіки і підвищення конкурентоспроможності в умовах ринку значною мірою визначається рівнем сформованості в ній інвестиційного клімату та масштабами інвестиційної діяльності.

Разом з тим спеціалістами усіх рівнів управління визначається, що в Україні на сьогодні не існує законодавчо та методично оформленого ефективного механізму залучення іноземного капіталу. На думку В. Гронатурова та В. Захарченко, «ринкова трансформація в Україні, на жаль, не привела в дію рушійних сил ринку, не затребувала творчої енергії середнього та малого бізнесу. Всі її досягнення обмежилися найпростішими в інституціональному плані перетвореннями: утвердженням свободи цін, приватної власності, свободи торгівлі. Ці перетворення не змогли протидіяти світовій фінансово-економічній кризі 2007–2009 років, а навпаки, посилили її, зорієнтували підприємства в основному на майновий переділ, посередницьку роботу, а не на продуктивну діяльність. Стимулююча роль багатьох блоків економічних відносин на підприємстві, в процесі ринкових перетворень, зменшилась і має тенденцію до подальшого зниження» [4, с. 129]. Для України пряме копіювання зарубіжного досвіду ринкової трансформації неприйнятне, оскільки потрібні ґрунтовний аналіз та узагальнення досвіду ринкових перетворень підприємств, найбільш повне врахування соціально-економічної дійсності, менталітету, досвіду попередніх економічних реформ та закономірностей світового розвитку.

Організація економічного механізму інвестування аграрної сфери визначається джерелами та видами інвестицій, характером та напрямом інвестиційних процесів, особливостями інвестиційного клімату які, у свою чергу, формуються під впливом рівня економічного розвитку сільського господарства держави, його спеціалізації за видами економічної діяльності, розміщення, конкурентоспроможності та інших важливих факторів.

До проблем інвестиційного клімату звертається багато зарубіжних і вітчизняних вчених, дослідників, практиків-планерів і політиків. При цьому майже завжди його роль і значення пов'язується із залученням іноземних інвестицій. Не меншого значення слід надавати йому і тоді, коли йдеться про внутрішні власників капіталу. Адже, з одного боку, прагнемо поповнити внутрішні ресурси через різні механізми сприяння іноземним інвесторам, а з іншого – упускаємо власні потенційні можливості, і вітчизняний капітал знаходить більш вигідне застосування за кордоном.

Як для визначення інвестицій, так і для характеристики інвестиційного клімату немає єдиного загально визнаного переліку показників. «Науково обгрунтована структура інвестицій лежить в основі формування економічної політики держави, визначає можливості та перспективи економічного зростання» [5, с. 65]. «Економічна природа інвестицій зумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості і якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства» [4, с. 127]. Але перш ніж розмістити інвестиції, інвестору необхідна вичерпна і достовірна інформація щодо інвестиційного клімату, визначення якої викликає дискусію серед науковців, які трактують її по-різному, акцентуючи увагу на окремих аспектах.

У ході розв'язання важливої проблеми активізації інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі в контексті економіки України перед нами відкривається перелік проблем наукового змісту, які вже сьогодні є нагальними, а саме необхідність узагальнення та обгрунтування низки положень теоретичного та методологічного характеру, а також розробки практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення системи управління інвестиційними процесами в агропромисловому комплексі.

Аналіз теоретичної та прикладної бази щодо активізації інвестиційних процесів в Україні довів необхідність перенесення центру ваги в системі управління інвестиційними процесами в агропромисловому комплексі на загальнодержавний рівень. Забезпечення результативності зазначеної системи можливе за умов синхронізації дій суб'єктів інвестиційних відносин в агропромисловому комплексі, інтеграції їх у єдине ціле та збереження стійкості системи управління шляхом підтримки необхідного співвідношення різних її елементів, своєчасного запобігання можливим відхиленням від інвестиційної стратегії розвитку держави. У зв'язку з цим в основу системи управління інвестиційними процесами в агропромисловому комплексі доцільно покласти механізм інвестиційного партнерства, що сприяло б узгодженню інтересів і дій суб'єктів інвестиційних відносин.

Основою формування позитивного інвестиційного іміджу агропромислового комплексу є створення результативного організаційно-економічного механізму управління інвестиційними процесами. Ключовим елементом цього механізму є координаційно-регулюючий характер впливу керуючої підсистеми на керувану, що забезпечується за рахунок використання науково обгрунтованих підходів, принципів, методів та засобів управління.

Управління інвестиційними процесами в агропромисловому комплексі має спиратися на результати комплексної оцінки інвестиційного клімату агропромислового комплексу держави.

Основною умовою успішної інвестиційної діяльності підприємств в умовах транзитивної економіки є ефективне вкладення додаткового капіталу. У ході дослідження встановлено, що інвестиційні ресурси виступають як об'єкт управління. Тому процес інтенсифікації інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві на мікро- та макрорівні має бути керованим.

Активізація інвестиційної діяльності можлива тільки на основі параметризації складових інвестиційного клімату, що дає можливість проаналізувати взаємозв'язок механізмів управління інвестиційним кліматом і на основі отриманої інформації розробити комплексний механізм управління інвестиційним кліматом в національній економіці.

Основні параметри, які формують інвестиційний клімат агропромислового комплексу економіки України, наведено на рис. 1.

Сутність інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств полягає в організації фінансово-грошових потоків і управлінні ними з метою більш ефективного використання грошових коштів. Разом з тим поняття сут-

ності інвестиційної діяльності сільськогосподарського підприємства не слід зводити до категорії самофінансування.

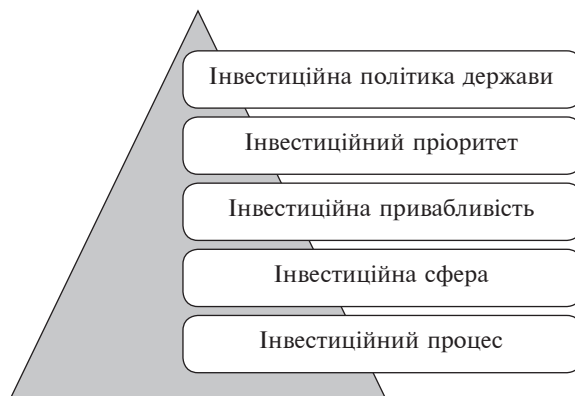


Рис. 1. Параметри формування інвестиційного клімату економіки України

Виокремлюємо п'ять основних параметрів формування інвестиційного клімату економіки України, а саме: інвестиційний процес; інвестиційна сфера; інвестиційна привабливість; інвестиційний пріоритет; інвестиційна політика держави.

У табл. 1 наведено механізм управління інвестиційним кліматом у національній економіці.

Таблиця 1

Механізм управління інвестиційним кліматом у національній економіці

Поняття	Зміст поняття
Перший рівень управління інвестиційним кліматом	
Інвестиційний процес	Процес прийняття інвестором рішення щодо вибору об'єктів, обсягів та строків інвестування
Інвестиційна діяльність	Процес організації інвестування в існуючих у країні умовах ведення бізнесу
Інвестиційна поведінка	Специфічну спрямованість практичної діяльності суб'єкта (громадян, юридичних осіб, держави) стосовно здійснення інвестицій в економічних умовах, визначено його цілепокладанням
Об'єкти інвестиційної діяльності	Новостворювані і модернізовані фонди і оборотні кошти, грошові внески, цінні папери, науково-технічна продукція, об'єкти власності, майнові права, права на інтелектуальну власність
Суб'єкти інвестиційної діяльності	Інвестори, замовники, виконавці робіт, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, постачальники устаткування, фінансово-кредитні організації, інвестиційні фонди
Другий рівень управління інвестиційним кліматом	
Інвестиційна сфера	Сукупність суб'єктів, що взаємодіють і взаємопов'язані між собою в процесах накопичення, вкладення і ефективного використання капіталу з метою його розширеного відтворення
Інвестиційний ринок	Сукупність економічних відносин, які складаються між продавцями та споживачами інвестиційних товарів та послуг, і об'єктів інвестування в усіх його формах
Інвестиційний попит	Попит підприємців на блага для відновлення зношеного капіталу і збільшення реального капіталу

Закінчення табл. 1

Поняття	Зміст поняття
Третій рівень управління інвестиційним кліматом	
Інвестиційна привабливість	Сукупність політичних, соціальних, інституціональних, економічних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів
Інвестиційний потенціал	Здатність інвестиційної сфери реалізувати можливості інвестиційних ресурсів з метою досягнення максимального позитивного результату функціонування економічної системи
Інвестиційний ризик	Об'єктивні обмеження, що перешкоджають реалізації можливостей із залучення інвестицій
Четвертий рівень управління інвестиційним кліматом	
Інвестиційний пріоритет	Напрямок інвестування, що має певний статус відповідно до принципів і критеріїв його відбору і визначається цілями соціально-економічного розвитку
П'ятий рівень управління інвестиційним кліматом	
Інвестиційна політика держави	Комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату, структурну перебудову, підвищення ефективності національної економіки

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. Розроблений механізм управління інвестиційним кліматом у національній економіці дає змогу оцінити не тільки зміну умов інвестування при визначених вхідних параметрах, а найголовніше, у разі несприятливих результатів забезпечує інформацію про напрями та межі зміни вхідних параметрів, які сприятимуть поліпшенню інвестиційної ситуації в агропромисловому комплексі.

Запровадження розробленого механізму управління інвестиційним кліматом у сільському господарстві дає змогу для інвесторів визначати найбільш вигідні об'єкти інвестування, а для державних та органів управління – забезпечити адекватне реальній ситуації управління інвестиційними процесами в цьому стратегічно важливому секторі економіки України.

Список використаної літератури

1. Кузнецова С.А. Инвестиционная позиция и учетная информация: глобальные изменения и локальные решения / С.А. Кузнецова // Основы экономики, управления и права. – 2012. – С. 49.
2. Чумаченко М.В. Моделирование инвестиционных процессов в агропромисловому комплексі України: монографія / М.В. Чумаченко. – Вінниця: Глобус-Прес, 2012. – 136 с.
3. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2011.
4. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 68–81.
5. Даниленко А.А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на Схід) / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 127–137.
6. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 65–74.
7. Якубовський М.М. Структурні складові інноваційного розвитку промисловості / М.М. Якубовський, В.В. Щукін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9. – С. 82–88.

8. Стан інвестування АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua>

9. Зростання інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – УКАБ. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev.ua>

10. Ukraine – Trade Statistics [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Європейської комісії. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113459.pdf

В статье проанализированы результаты теоретических и практических исследований повышения экономической эффективности инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе экономики государства. Усовершенствован организационно-экономический механизм повышения эффективности инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе. Обоснованы мероприятия по созданию механизма управления инвестиционным климатом в национальной экономике.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс, инвестиционный климат, агропромышленный комплекс, управление.*

The results of theoretical and practical research on economic efficiency increase in investment activity in the agriculture are shown in the study. Improved organizationally-economic mechanism of increase of efficiency of investment activity an agroindustrial complex. Events are reasonable on creation of case frame by the investment climate of industrial complex of economy of Ukraine.

Key words: *investment activity, investment process, investment climate, agroindustrial complex management.*

Одержано 15.02.2013.

ВИЗНАЧЕННЯ ЗОНИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Обґрунтовано сутність поняття «ефективність управління грошовими потоками», розкрито суть методики комплексної оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці. Наведено практичну реалізацію комплексної оцінки ефективності управління грошовими потоками. Визначено три зони оцінки ефективності: зону позитивної оцінки, зону умовно позитивної оцінки і зону негативної оцінки.

Ключові слова: грошовий потік, ефективність, управління, зони ефективності управління грошовими потоками.

Постановка проблеми. В умовах хаотично структурованої економіки, нестачі стабільності процесів в економіці актуальним стає питання про визначення зони ефективності управління грошовими потоками державними органами влади.

Для розкриття цього питання перш за все необхідно дати визначення терміну «ефективність управління».

Економічна ефективність – це показник, який співвідносить отриманий ефект із поточними витратами, що обумовили цей ефект, чи економічними ресурсами, використаними для його отримання [1].

У широкому розумінні ефективність – це відношення між результатами підприємницької діяльності і використовуваними для одержання цих результатів матеріалами, трудовими і фінансовими ресурсами [2].

Тобто ефективність управління грошовими потоками характеризує результативність діяльності органів державної влади стосовно вирішення питань щодо напрямів грошових потоків в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених займаються питаннями розрахунку ефективності [3–18], але практично всі вони приділяють увагу ефективності виробництва або ефективності діяльності підприємства. Що стосується розрахунку показника ефективності управління, то в теорії менеджменту цей показник розраховується як відношення ефекту (результату) управління на витрати управління [19].

Проблемою комплексної оцінки ефективності державного управління грошових потоків є, у першу чергу, відсутність відповідної звітності. Річну звітність про діяльність держави органи державної влади почали складати тільки у 2011 р. у зв'язку з прийняттям Бюджетного кодексу України.

Метою цієї статті є визначення зон оцінки управління грошовими потоками в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під методикою комплексної оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці слід розуміти систему дослідження відхилення фактичних показників руху грошових коштів від планових з метою оцінки відповідності фактичних даних плановим. Використання зазначеної методики дозволить зробити висновки про діяльність

управлінських структур, а також ефективність їх діяльності. Для досягнення поставленої мети необхідним є збір планових і фактичних показників щодо діяльності аналізованих структур за довгий період діяльності для виявлення недоліків і розрахунку ефективності управлінських рішень.

Комплексна оцінка ефективності управління грошовими потоками можлива за допомогою методики відхилення планових показників від фактичних за групами показників, які виокремлюються, присвоєння цим групам балів і розрахунок показника ефективності за всіма групами.

Практична реалізація комплексної оцінки ефективності управління грошовими потоками була здійснена в процесі комплексної оцінки ефективності управління грошовими потоками органів державної влади України. Згідно з алгоритмом [20] комплексна оцінка ефективності управління грошовими потоками України проводилася у 9 етапів і за 3 комплексними показниками: 1) якісний або кількісний, що прямує до зростання; 2) якісний або кількісний, що наближається до нуля; 3) бінарний за різними сегментами грошових потоків.

За першим показником – якісний або кількісний, що прямує до зростання – оцінка проводиться за такими етапами.

Етап 1. Збір інформації про грошові потоки. Автором використовувалася статистична інформація стосовно структури доходів та видатків Державного бюджету України за період з 2000 по 2011 р. За основу розрахунків було взято планові і фактичні дані.

Етап 2. Виокремлення груп показників ефективності грошових потоків в економіці.

Групи показників було сформовано таким чином.

Група 1. Вхідні грошові потоки Державного бюджету: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; цільові фонди; трансферти.

Група 2. Вихідні грошові потоки Державного бюджету: загальнодержавні функції; оборона; громадський порядок, безпека та судова влада; економічна діяльність; охорона навколишнього природного середовища; житлово-комунальне господарство; охорона здоров'я; духовний та фізичний розвиток; освіта; соціальний захист та соціальне забезпечення; міжбюджетні трансферти.

Етап 3. Присвоєння кожній групі показників відповідної ваги (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл питомої ваги груп показників ефективності грошових потоків національної економіки

Група	Назва групи	Питома вага групи (W_i), %
А	Вхідні грошові потоки Державного бюджету	50
Б	Вихідні грошові потоки Державного бюджету	50
Разом		100

Етап 4. Присвоєння кожній групі показників грошових потоків відповідної ваги.

Розрахунок показників ефективності для присвоєння балів кожній групі показників відбувався за допомогою програми EXCEL, що дає змогу прискорити розрахунок та отримати точні показники без помилок.

Розрахунок показників проводився за I варіантом розрахунку індикатора якісного або кількісного, що прямує до зростання.

Розрахунки наведено в табл. 2–5.

Етап 5. Розрахунок ефективності кожної групи показників грошових потоків відбувається за допомогою програми EXCEL таким чином:

1. Визначення питомої ваги (W_i) показників кожної групи, %. Розрахунки наведено в табл. 6 та 7.

Таблиця 2

Розрахунок показників ефективності грошових потоків для присвоєння балів показникам групи
«Вхідні грошові потоки Державного бюджету України»

Вхідні грошові потоки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження	4,65	6,80	2,16	-3,86	-1,13	0,59	-3,23	-0,43	1,76	16,65	-14,23	1,77
Неподаткові надходження	-22,96	24,35	-7,08	-0,79	-22,71	8,09	2,75	4,86	-11,54	-38,66	15,04	13,01
Доходи від операцій з капіталом	-98,96	50,39	34,26	-56,09	-26,76	-0,86	67,96	31,45	60,62	56,91	-33,90	-22,88
Цільові фонди	-31,39	-19,61	93,88		-24,40	-12,58	-3,31	-16,54	-32,22	-49,12	-75,74	65,14
Офіційні трансферти з місцевих бюджетів	-11,75	4,35	-2573,16	-8,32	-14,33	-10,90	-11,43	1,20	-4,24	12,16	-12,12	-6,42

Таблиця 3

Розрахунок показників ефективності грошових потоків для присвоєння балів показникам групи
«Вихідні грошові потоки Державного бюджету України»

Вихідні грошові потоки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальнодержавні функції	22,99	16,26	23,17	6,73	3,96	4,27	5,84	10,73	25,35	33,75	-3,14	-3,00
Оборона	4,91	8,21	13,76	-4,37	4,24	2,15	12,86	11,21	4,03	25,62	-19,78	-9,26
Громадський порядок, безпека та судова влада	-25,41	1,49	-9,48	-9,19	3,13	2,42	3,79	1,78	3,22	4,27	-2,55	-2,75
Економічна діяльність	-37,23	24,84	30,60	7,04	5,55	8,06	6,95	8,18	9,87	35,15	-15,59	-20,97
Охорона навколишнього природного середовища	-5,09	22,84	26,77	-3,42	11,20	9,33	10,30	7,85	8,61	15,48	-164,84	-53,93
Житлово-комунальне господарство	-8,33	23,63	23,88	-18,57	64,80	10,57	11,71	50,88	60,32	31,74	-21,03	-270,09
Охорона здоров'я	-0,61	19,92	24,23	-6,19	1,85	6,18	7,32	2,26	7,62	6,30	-3,30	-6,84
Духовний та фізичний розвиток	6,02	25,84	31,01	1,07	10,88	6,67	13,94	3,78	8,12	8,32	-4,50	-8,16
Освіта	-18,91	8,37	-6,38	-3,04	6,40	5,47	6,32	5,35	4,80	7,24	-6,15	-7,51
Соціальний захист і соціальне забезпечення	0,56	2,13	-5,12	-0,93	1,34	3,05	4,73	3,34	3,18	4,44	-2,46	-1,30
Міжбюджетні трансферти	-4,99	9,81	2,44	-3,30	-5,27	8,85	3,65	5,68	6,94	2,18		-1,73

Таблиця 4

**Присвоєння бального значення показникам ефективності грошових потоків групи
«Вхідні грошові потоки Державного бюджету (P) України»**

Вхідні грошові потоки Державного бюджету	Бал
Податкові надходження	10
Неподаткові надходження	12
Доходи від операцій з капіталом	8
Цільові фонди	18
Офіційні трансферти з місцевих бюджетів	14

Таблиця 5

**Присвоєння бального значення показникам ефективності грошових потоків групи
«Вихідні грошові потоки Державного бюджету (P) України»**

Вихідні грошові потоки Державного бюджету	Бали
Загальнодержавні функції	20
Оборона	18
Громадський порядок, безпека та судова влада	6
Економічна діяльність	16
Охорона навколишнього природного середовища	14
Житлово-комунальне господарство	12
Охорона здоров'я	10
Духовний та фізичний розвиток	20
Освіта	0
Соціальний захист і соціальне забезпечення	8
Міжбюджетні трансферти	8

2. Розрахунок EP_A та EP_B – бальне значення коефіцієнта ефективності групи А та Б.

3. EP_{A-max} , EP_{B-max} – максимальне бальне значення коефіцієнта ефективності групи А та Б.

4. E_A , E_B – ефективність групи А та Б, %.

Розрахунок наведено в табл. 8 та 9.

Етап 6. Розрахунок показника підсумкової ефективності грошових потоків.

Розрахунок підсумкового показника ефективності управління грошовими потоками наведено в табл. 10.

Таким чином, отриманий розрахунок підсумкової ефективності управління грошовими потоками України свідчить, що ефективність управління грошовими потоками в країні має задовільний рівень практично в усі роки, оскільки перебуває в інтервалі 45–60%.

Далі наведемо значення розрахунків, проведених за другим показником – якісним або кількісним, що наближається до нуля.

1. Спочатку на основі статистичних даних за минулі періоди розраховали максимальне негативне значення показника (I_{max}). Розрахунок наведено в табл. 11, 12.

2. На основі обраного негативного значення розраховали коефіцієнт відхилення фактичного значення показника ефективності від запланованого значення з урахуванням максимально негативного значення показника ΔI_{max} та при своїли бальне значення. Розрахунки наведено в табл. 13.

Таблиця 6
Розрахунок питомої ваги (I_p) показників першої групи «Вхідні грошові потоки Державного бюджету України», %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження	26,99	27,64	31,82	32,43	31,88	35,35	35,50	35,15	36,23	33,05	37,38	34,80
Неподаткові надходження	15,00	17,93	13,88	14,34	15,91	13,40	13,39	12,69	11,40	14,71	10,84	13,57
Доходи від операцій з капіталом	0,06	0,44	0,53	0,69	0,60	0,34	0,21	0,53	0,46	0,24	0,15	0,12
Цільові фонди	5,98	0,54	0,21	0,20	0,17	0,12	0,25	0,28	0,22	0,14	0,11	0,06
Офіційні трансферти з місцевих бюджетів	1,96	3,46	3,56	2,34	1,43	0,78	0,65	1,34	1,69	1,87	1,52	1,45

Таблиця 7
Розрахунок питомої ваги (I_p) показників другої групи «Вхідні грошові потоки Державного бюджету України», %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальнодержавні функції	10,30	7,04	7,75	7,00	6,07	5,30	5,17	4,85	4,51	5,13	7,68	6,00
Оборона	3,23	3,76	3,99	4,70	3,89	2,67	2,33	2,70	2,43	1,99	2,51	1,99
Громадський порядок, безпека та судова влада	3,89	4,93	5,27	5,08	4,86	4,49	4,59	5,26	5,15	4,98	6,33	4,86
Економічна діяльність	13,39	11,72	6,29	8,19	8,97	6,21	7,45	8,54	8,01	6,87	7,98	6,71
Охорона навколишнього природного середовища	0,17	0,14	0,60	0,65	0,56	0,43	0,48	0,52	0,46	0,38	0,51	0,45
Житлово-комунальне господарство	0,00	0,00	0,06	0,07	0,07	0,05	0,07	0,21	0,09	0,06	0,19	0,05
Охорона здоров'я	1,02	1,37	1,78	2,10	2,17	1,55	1,50	1,81	1,53	1,55	1,94	1,53
Духовний та фізичний розвиток	0,34	0,27	0,48	0,57	0,63	0,56	0,51	0,57	0,60	0,66	1,14	0,57
Освіта	3,89	4,53	5,63	5,11	4,53	4,40	4,42	4,35	4,46	4,93	6,38	4,08
Соціальний захист і соціальне забезпечення	7,78	7,31	8,20	6,07	7,66	13,99	11,04	8,38	10,52	10,63	15,35	9,53
Міжбюджетні трансферти	5,98	8,92	9,95	10,45	10,58	10,34	12,45	12,81	12,24	12,82	0,00	14,23

Таблиця 8
Розрахунок показників ефективності першої групи «Вхідні грошові потоки Державного бюджету України»

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EP_A	585,54	553,11	542,59	538,23	537,70	530,18	530,97	531,92	530,41	537,55	528,31	533,18
$EP_{A-пнх}$	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
E_A	58,55	55,31	54,26	53,82	53,77	53,02	53,10	53,19	53,04	53,75	52,83	53,32

Таблиця 9

Розрахунок показників ефективності другої групи «Вихідні грошові потоки Державного бюджету України»

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EP_B	631,37	576,66	540,80	560,79	553,18	508,60	512,57	522,65	509,91	500,47	538,84	516,00
$EP_{B-\max}$	999,93	999,96	998,85	998,52	998,65	999,03	998,68	995,85	998,16	998,88	996,26	999,03
E_B	63,14	57,67	54,14	56,16	55,39	50,91	51,32	52,48	51,08	50,10	54,09	51,65

Таблиця 10

Розрахунок підсумкового показника ефективності грошових потоків національної економіки України згідно з першим варіантом розрахунку, коли показник якісний або кількісний, що прямує до зростання

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
$E_{\text{плис}}$	60,85	56,49	54,20	54,99	54,58	51,96	52,21	52,84	52,06	51,93	53,46	52,48

Таблиця 11

Розрахунок варіація показник вхідного та вихідного грошового потоку національної економіки України за максимально негативного значення показників відповідних груп

Показник	Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження	- 953 103,10	1 601 017,90	639 199,60	- 1 328 732,80	- 501 545,00	438 581,50						
Неподаткові надходження	2 029 735,60	4 585 166,50	- 834 699,50	- 123 669,90	- 4 142 281,90	2 484 639,30						
Доходи від операцій з капіталом	22 761,80	354 922,50	252 513,60	- 274 266,00	- 179 557,30	- 6 176,70						
Цільові фонди	1 034 332,80	- 69 883,00	2 901 942,60	- 216 033,50	- 47 340,70	- 27 552,90						
Офіційні трансферти	149 648,60	125 040,50	- 3 113 521,80	- 198 195,90	- 252 027,30	- 161 733,00						
	Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету											
	2006	2007	2008	2009	2010	2011						
Податкові надходження	- 2 965 538,80	- 497 000,00	3 007 386,20	29 738 844,70	23 751 307,88	- 4 637 955,16						
Неподаткові надходження	1 010 424,50	2 153 000,00	- 5 465 213,30	- 18 484 000,60	- 9 788 936,51	- 6 388 714,00						
Доходи від операцій з капіталом	1 176 459,10	812 000,00	3 271 444,40	1 400 256,00	198 959,98	118 465,24						
Цільові фонди	- 21 607,30	- 132 000,00	- 249 193,40	- 208 718,60	231 504,92	- 313 551,57						
Офіційні трансферти	- 177 394,70	54 000,00	- 318 657,20	1 164 955,60	839 955,20	205 416,15						

— максимально негативне значення показників.

Таблиця 12

Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету										
Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005				
Загальнодержавні функції	2176324,6	1104502,2	2 073 000,00	567 000,00	398 000,00	535 000,00				
Оборона	118082,7	271847,5	564 000,00	-221 000,00	274 000,00	133 000,00				
Громадський порядок, безпека та судова влада	-557905,5	60133,9	-405 000,00	-480 000,00	250 000,00	251 000,00				
Економічна діяльність	-2571016,3	3126627,7	2 461 000,00	696 000,00	838 000,00	1 231 000,00				
Охорона навколишнього природного середовища	-5773,5	34251,3	193 000,00	-24 000,00	113 000,00	101 000,00				
Житлово-комунальне господарство	-188,3	509,3	16 000,00	-13 000,00	197 000,00	13 000,00				
Охорона здоров'я	-4343,9	275055,5	506 000,00	-137 000,00	65 000,00	231 000,00				
Духовний та фізичний розвиток	15602,2	75983,4	191 000,00	7 000,00	123 000,00	91 000,00				
Освіта	-437488,6	334156,2	-299 000,00	-169 000,00	492 000,00	575 000,00				
Соціальний захист та соціальне забезпечення	30761,3	128460,9	-354 000,00	-63 000,00	165 000,00	993 000,00				
Міжбюджетні трансферти	-200912,8	783542,2	221 000,00	-375 000,00	-842 000,00	2 268 000,00				
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету										
Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011				
Загальнодержавні функції	879 000,00	2 032 000,00	7 392 000,00	12 661 000,00	1 089 700,00	1 201 430,07				
Оборона	945 000,00	1 189 000,00	493 000,00	3 328 000,00	2 244 900,00	1 225 918,71				
Громадський порядок, безпека та судова влада	496 000,00	331 000,00	827 000,00	1 077 000,00	727 300,00	891 720,44				
Економічна діяльність	1 525 000,00	2 651 000,00	4 239 000,00	18 045 000,00	5 618 000,00	9 389 424,54				
Охорона навколишнього природного середовища	150 000,00	154 000,00	210 000,00	334 000,00	3 779 300,00	1 622 573,28				
Житлово-комунальне господарство	24 000,00	750 000,00	675 000,00	126 000,00	177 600,00	875 751,26				
Охорона здоров'я	324 000,00	146 000,00	608 000,00	507 000,00	289 000,00	699 136,91				
Духовний та фізичний розвиток	225 000,00	78 000,00	258 000,00	292 000,00	232 500,00	312 576,45				
Освіта	818 000,00	856 000,00	1 087 000,00	1 867 000,00	1 772 500,00	2 044 253,37				
Соціальний захист та соціальне забезпечення	1 505 000,00	1 009 000,00	1 670 000,00	2 391 000,00	1 706 700,00	826 779,23				
Міжбюджетні трансферти	1 294 000,00	2 691 000,00	4 407 000,00	1 384 000,00	81 325 000,00	1 640 977,68				

— максимально негативне значення показників.

Таблиця 13

Присвоєння балів групам показників ефективності грошових потоків

Група А. Вхідні грошові потоки Державного бюджету	
Показник групи	Бал
Податкові надходження	0
Неподаткові надходження	0
Доходи від операцій з капіталом	0
Цільові фонди	0
Офіційні трансферти з місцевих бюджетів	0
Група Б. Вихідні грошові потоки Державного бюджету	
Загальнодержавні функції	20
Оборона	2
Громадський порядок, безпека та судова влада	0
Економічна діяльність	0
Охорона навколишнього природного середовища	0
Житлово-комунальне господарство	0
Охорона здоров'я	0
Духовний та фізичний розвиток	20
Освіта	0
Соціальний захист і соціальне забезпечення	0
Міжбюджетні трансферти	0

3. Розрахунок коефіцієнтів ефективності за групами та підсумкового коефіцієнта ефективності. Розрахунок наведено в табл. 14.

Таблиця 14

Розрахунок коефіцієнтів ефективності грошових потоків за другою методикою, коли показник якісний або кількісний, що наближається до нуля

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Група А. Вхідні грошові потоки Державного бюджету												
EP_B	219,36	153,81	172,58	160,99	141,94	122,67	118,11	113,84	107,09	119,76	181,53	135,40
EP_{B-max}	999,93	999,96	998,85	998,52	998,65	999,03	998,68	995,85	998,16	998,88	996,26	999,03
E_B	21,94	15,38	17,28	16,12	14,21	12,28	11,83	11,43	10,73	11,99	18,22	13,55
Група Б. Вихідні грошові потоки Державного бюджету												
EP_A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EP_{A-max}	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
E_A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
$Enidc$	10,97	7,69	8,64	8,06	7,11	6,14	5,91	5,72	5,36	5,99	9,11	6,78

Ефективність управління грошовими потоками України згідно з присвоєними балами, коли показник якісний або кількісний, що наближається до нуля, показує, що рівень ефективності управління грошовими потоками входить в інтервал 0–25%, що вказує на незадовільний рівень ефективності.

Наступним кроком буде розрахунок ефективності управління грошовими потоками України за третім показником – бінарним, коли бали присвоюються згідно з вимірюванням відповідей «Так» / «Ні», єдино можливе.

Отже, згідно з другою методикою спостерігається інша ситуація, відхилення фактичного показника від запланованого становить 100% (заплановане зна-

чення «так», а фактично отримане «ні»). Індикатору присвоюється або 20 балів (запланованого значення досягнуто), або 0 балів (значення не досягнуто). Розрахунок відбувається таким чином:

1. Присвоюємо бали показникам відповідних груп. Розрахунок наведено в табл. 15.

2. Розраховуємо показники ефективності. Розрахунок наведено в табл. 16.

Таблиця 15

Присвоєння балів показникам відповідних груп ефективності грошових потоків

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету												
Податкові надходження	0	20	20	0	0	20	0	0	20	20	20	0
Неподаткові надходження	20	20	0	0	0	20	20	20	0	0	0	0
Доходи від операцій з капіталом	20	20	20	0	0	0	20	20	20	20	20	0
Цільові фонди	20	0	20	0	0	0	0	0	0	0	20	0
Офіційні трансферти з місцевих бюджетів	20	20	0	0	0	0	0	20	0	20	20	0
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету												
Загальнодержавні функції	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборона	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Громадський порядок, безпека та судова влада	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	20
Економічна діяльність	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Охорона навколишнього природного середовища	20	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Житлово-комунальне господарство	20	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Охорона здоров'я	20	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	20
Духовний та фізичний розвиток	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Освіта	20	0	20	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Соціальний захист та соціальне забезпечення	0	0	20	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Міжбюджетні трансферти	20	0	0	20	20	0	0	0	0	0	0	0

Таблиця 16

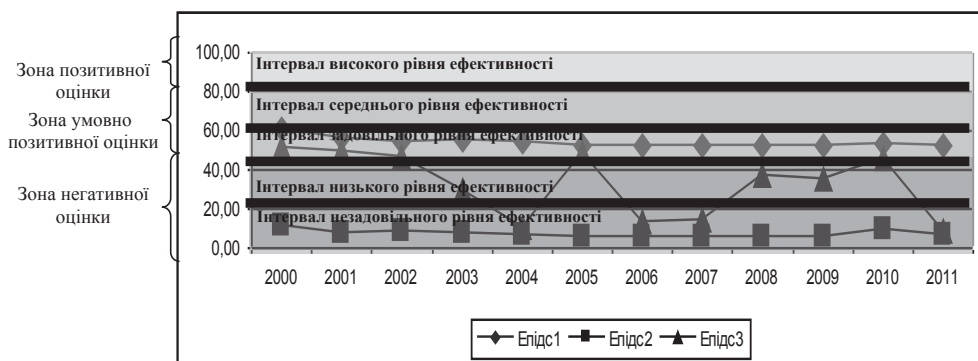
Розрахунок показників ефективності грошових потоків за третьою методикою, коли показник бінарний

Витрати	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Група А. Вхідні грошові потоки Державного бюджету												
EP_B	566,76	0,00	276,59	583,05	211,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	126,52	178,72
EP_{B-max}	999,93	999,96	998,85	998,52	998,65	999,03	998,68	995,85	998,16	998,88	996,26	998,64
E_B	56,68	0,00	27,69	58,39	21,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,70	17,90
Група Б. Вихідні грошові потоки Державного бюджету												
EP_A	460,10	989,27	651,20	0,00	0,00	975,15	271,92	291,30	733,79	702,96	783,22	0,00
EP_{A-max}	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
E_A	46,01	98,93	65,12	0,00	0,00	97,51	27,19	29,13	73,38	70,30	78,32	0,00
$E_{ПДС}$	51,34	49,46	46,41	29,20	10,60	48,76	13,60	14,56	36,69	35,15	45,51	8,95

Отже, згідно з розрахунком ефективності управління грошовими потоками України за третім методом – індикатор бінарний – виявлено, що рівень ефективності управління грошовими потоками у 2000–2002, 2005 рр. задовільний, у 2003, 2008–2009 рр. – низький, у 2004 та 2006 рр. – незадовільний.

Таким чином, згідно з аналізом даних, проведеним за трьома комплексними показниками, можливо сформулювати кінцевий результат оцінки та визначити зони оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці України.

Отже, зону, діапазон якої входить в найвищий інтервал ефективності (80–100), позначимо як зону позитивної оцінки. Зону, діапазон якої входить в середній інтервал ефективності (40–79), позначимо як зону умовно позитивної оцінки. Зону, діапазон якої входить в найнижчий інтервал ефективності (0–39), позначимо як зону негативної оцінки. Результати розрахунку ефективності за кожним показником і зони оцінки наведено на рис. 1.



Епідс₁ – підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками, розрахований згідно з першим показником, якісний або кількісний, що прямує до зростання.

Епідс₂ – підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками, розрахований згідно з другим показником, якісний або кількісний, що наближається до нуля.

Епідс₃ – підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками, розрахований згідно з третім показником, бінарний.

Рис. 1. Комплексна оцінка ефективності управління грошовими потоками в економіці України за 2000–2011 рр.

Висновки та прогнози. Згідно з аналізом, проведеним за трьома комплексними показниками, виявлено, що ефективність управління грошовими потоками України за 2000–2011 рр. дуже низька, за першим показником рівень ефективності – задовільний, за другим – низький, за третім – незадовільний. Таким чином, за жодним з підсумкових результатів управління грошовими потоками у вітчизняній економіці не досягається високого рівня. Максимальна отримана оцінка для України за 2000–2011 рр. – це задовільний рівень ефективності, який спрямований до зменшення.

Таким чином, застосування різних методик оцінки підтверджує єдиний тренд низького рівня ефективності управління грошовими потоками в економіці України.

Необхідними є розробка системи моніторингу і контролю результативності (ефективності) діяльності органів державної влади, організація і впровадження системи моніторингу фізичних та юридичних осіб для уникнення несплати податків.

Список використаної літератури

1. Воронін О.О. Визначення виду функціональної залежності між ефективністю виробництва і його чинниками [Електронний ресурс] / О.О. Воронін. – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Voronin307.pdf
2. Оцінка ефективності змін і нововведень в системі менеджменту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsam.donetsk.ua/?p=588>
3. Адельсеїтова Е.Б. Формування ефективного механізму регулювання національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Е.Б. Адельсеїтова; Крим. інж.-пед. ун-т. – Сімферополь, 2009. – 20 с.
4. Артим І.І. Оцінка ефективності управління в органах державної виконавчої влади (на прикладі районних державних адміністрацій): автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / І.І. Артим; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Львів. регіон. ін-т держ. упр. – Л., 2004. – 21 с.
5. Витренко Н.М. Социальная инфраструктура Украины: Оценка уровня и перспектив развития / Н.М. Витренко. – К.: Наук. думка, 1993.
6. Государственное регулирование экономики / под ред. В.И. Кушлина, Н.А. Волгина. – М.: ОАО «НПО Экономика», 2000.
7. Желябін В.О. Оцінка ефективності державного управління згідно з критеріями фінансової безпеки України [Електронний ресурс] / В.О. Желябін. – Режим доступу: [ttp://zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_37_18.pdf](http://zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_37_18.pdf)
8. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку / В.В. Зимовець; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 356 с.
9. Павлов Д.М. Ефективність системи органів державного управління: поняття, умови та критерії оцінки [Електронний ресурс] / Д.М. Павлов. – Режим доступу: [ttp://www.naiu.kiev.ua/tslc/pages/biblio/visnik/2003_1/_zmist_06/pavlov.htm](http://www.naiu.kiev.ua/tslc/pages/biblio/visnik/2003_1/_zmist_06/pavlov.htm)
10. Протас Н.Г. Оценка эффективности использования факторов развития в регионах]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Н.Г. Протас; ГОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет». – Б., 2011. – 23 с.
11. Черевко В.О. Методологія формування та управління фінансовими потоками регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.10.01 / В.О. Черевко. – К., 2006. – 22 с.
12. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
13. Артим І.І. Оцінка ефективності управління в органах державної виконавчої влади (на прикладі районних державних адміністрацій) [Електронний ресурс]: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / І.І. Артим; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Львів. регіон. ін-т держ. упр. – Л., 2004. – 21 с.
14. Бабич О.Б. Результативність функціонування суб'єктів державного управління та місцевого самоврядування на основі впровадження корпоративної культури [Електронний ресурс]: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / О.Б. Бабич; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2005. – 22 с.
15. Оценка эффективности государственного управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bigmanage.com/?p=200>
16. Наумов С.Ю. Система государственного управления. – [Електронний ресурс] / С.Ю. Наумов и др. – Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/214616/read>
17. Эффективность государственного управления. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.4i5.ru/cu922.htm>
18. Гордон М.В. Эффективность государственного управления экономикой в Украине: проблемы оценки [Электронный ресурс] / М.В. Гордон, Н.В. Оленевич. – Режим доступа: <http://www.donntu.edu.ua>

19. Теорія менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/men/6/t11/2.html>

20. Вареник В.М. Комплексна оцінка ефективності управління грошовими потоками [Електронний ресурс] / В.М. Вареник // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 32–36.

21. Никишин А.И. Разработка комплексной системы оценки эффективности деятельности региональных органов государственного управления: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.И. Никишин; Институт реформирования общественных финансов. – М., 2007. – 28 с.

22. Про виконання Державного бюджету України за 2000–2011 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>

Обоснована сутність поняття «ефективність управління денежними потоками», раскрыта суть методики комплексной оценки эффективности управления денежными потоками в экономике. Показана практическая реализация комплексной оценки эффективности управления денежными потоками. Определена три зоны оценки эффективности: зона позитивной оценки, зона условно позитивной оценки и зона негативной оценки.

Ключевые слова: денежный поток, эффективность, управление, зоны эффективности управления денежными потоками.

The essence of concept «effective monetary flow management» is grounded; the essence of method of complex estimation of effective monetary flow management in economy is exposed. Practical realization of complex estimation of effective monetary flow management is demonstrated. Three zones of estimation of efficiency monetary flow management are certain: zone positive assessment, the zone conditionally positive assessment and the zone of negative evaluation.

Key words: monetary flow, efficiency, management, areas of efficiency of management monetary flow.

Одержано 15.02.2013.

КІЛЬКІСНЕ ВИМІРЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

У статті обґрунтовано необхідність розробки методичного підходу до квантифікації економічної інформації. Проаналізовано переваги та недоліки існуючих теоретичних доробків з цього питання. Так, з-поміж недоліків можна назвати використання поняття ймовірності, розуміння інформації лише як частини комунікаційного процесу чи наголошення на уречевленому стані, що повністю ігнорує змістовний її характер. Запропоновано підхід до квантифікації інформації з використанням дії ринково-го механізму.

Ключові слова: економічна інформація, знання, зміст, семантика.

Актуальність проблеми. Інформаційну проблематику в економічній науці почав піднімати ще у 1930-х роках у своїх працях Ф. Хайек. Зокрема, у праці 1937 р. він торкнувся ролі ціни в економічній системі і дійшов висновку про її суто інформаційний характер [1]. Праця Д. Стіглера 1961 р. стала поштовхом до появи такого напрямку в економічній науці, як інформаційна економіка [2]. З цього моменту гостро постало питання про врахування інформації як фактора виробництва. На цьому наполягають і деякі вітчизняні вчені. Так, Л.Г. Мельник вважає, що інформація все більше відіграє роль виробничого фактора і стратегічного ресурсу [3, с. 132]. Це обумовлює необхідність включення інформації в економічні розрахунки, що, у свою чергу, потребує способу її кількісного вимірювання. Отже, обрана тема є, безперечно, актуальною.

Аналіз останніх наукових досліджень. Загалом вищезазначеній проблематиці приділяли та приділяють увагу значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Л.Г. Мельник, Г.Г. Почепцов, С.А. Чукут, М. Порат, Ф. Махлуп, Дж. Стігліц, Б. Налєбуф та К. Шапіро. Зважаючи на їх значний внесок, слід зазначити, що деякі аспекти потребують подальшого доопрацювання та висвітлення. Зокрема, немає одностайності в самому розумінні інформації та методах її кількісного вимірювання для включення в економічні розрахунки.

Метою роботи є висвітлення авторського підходу до квантифікації інформації в економічній системі. Особлива увага приділяється аналізу існуючих підходів до кількісного вимірювання інформації в економіці.

Результати дослідження. До проблеми кількісного вимірювання інформації одним з перших підійшов К. Шеннон, що розробив «Математичну теорію комунікації», яка потім була ним доопрацьована разом з В. Вівером [4]. У своїй праці К. Шеннон зазначає: «Кількісна форма H відіграє центральну роль в інформаційній теорії як міра інформації, вибору та невизначеності. Форма H має сприйматись як ентропія, де p_i визначає вірогідність знаходження системи в точці i . Тому $H = -K \cdot \sum p_i \log_2 p_i$ ми маємо називати ентропією набору ймовірностей $p_1, p_2, p_3 \dots p_n$ » [4]. Загалом математична теорія комунікації К. Шеннона підходить до інформації, як до вибору одного символу з усього набору можливих символів. Беручи до уваги безпрецедентний вплив цієї теорії на подальші досліджен-

ня інформаційної проблематики в багатьох галузях знань, в тому числі й в економіці, потрібно відзначити таке.

По-перше, математична теорія комунікації підходить до розгляду інформації із суто технічної точки зору. Так, інформативність ряду символів залежить від імовірності появи кожного символу на конкретному місці. При цьому, чим менше значення ймовірності, тим вища інформативність. Таким чином, мавпа, натискаючи у довільному порядку кнопки друкарської машинки, виробляє чималу кількість інформації. По-друге, виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що математична теорія комунікації розглядає інформацію окремо від змісту, а оскільки інформація без змісту – це дані, то цю теорію можна краще описати як теорію передавання даних, а не теорію кількісного вимірювання саме інформації. Таким чином, зважаючи на вищезазначене, використання математичної теорії комунікації для квантифікації інформації не є прийнятним з огляду на змістовний характер останньої в економічному аспекті.

Іншим визначальним підходом до квантифікації інформації є підхід, запропонований Ф. Махлупом. Асоціюючи інформацію із знанням, він розробив методологію кількісного її вимірювання. Він визначав знання двійкою. По-перше, знаннями було все те, що відоме кому-небудь. По-друге, продукуванням знання є не тільки дослідження, відкриття, проектування, але і його поширення [5, с. 7].

За Ф. Махлупом, знання є композитом з п'яти можливих складових, а саме прикладного, інтелектуального, розважального, духовного та «небажаного» знання. Також для визначення кількості знання Ф. Махлуп спирався на комунікаційну теорію К. Шеннона. Розуміння знання виключно як того, що є елементом процесу комунікації, дозволило описати знання як композицію чотирьох процесів: освіти, науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), комунікації та інформування.

Загалом Ф. Махлуп відійшов від концентрації зосередження уваги на науковому знанні та значно ширше поглянув на концепцію інформації, ніж його сучасники, хоча й надавав перевагу слову «знання» перед «інформація». Розуміючи значущість його праці у розвитку досліджень ролі інформації та знання в економічних системах, потрібно відзначити деякі недоліки.

По-перше, розуміння Ф. Махлупом знання обмежене, оскільки прийняття ним частково поглядів К. Шеннона автоматично призвело до прийняття й деяких недоліків його теорій, описаних вище. Використання ж таких показників, як кількість книжок, патентів чи патентних заяв не може бути адекватним мірилом кількості знання. Наприклад, не можна зрівняти за значущістю і, відповідно, за кількістю знання, патент на новий вид застібки і патент на технологію виробництва мікропроцесорів. Ф. Махлуп зазначав: «Загалом, кількість книжок є дуже оманливим показником кількості знання» [5, с. 122].

По-друге, сама методологія підрахунку є досить неточною. Сам Ф. Махлуп зазначав, що його методологія є подекуди спекулятивною та базується іноді на припущеннях, а не на фактах [5, с. 62, 103]. Отже, підхід Ф. Махлупа має суттєві недоліки, що унеможливує його використання для квантифікації інформації в економіці.

Праця Ф. Махлупа започаткувала цілу низку аналогічних досліджень у цій сфері. Найбільш відомим серед них є праця М. Пората, в якій об'єктом вимірювання став обсяг інформаційного сектора в економіці. Згідно з М. Поратом складність у вимірюванні інформації полягала у тому, що вона не утворювала сектора в економіці як такого, а була особливим видом діяльності: «Інформація не є гомогенним товаром, як молоко чи залізна руда. Вона є сукупністю гетерогенних товарів та послуг, які, у свою чергу, є складовими особливого виду діяльності» [6, с. 2]. Для вимірювання інформаційного сектора М. Порат вико-

ристав таку ж методологію, що й Ф. Махлуп, об'єднавши різні галузі за інформаційною функцією.

Подальшого розвитку погляди на вимірювання інформації в економіці набули в працях К. Фрімена та І. Майлса. Вони розглядали інформацію як технологію та наголошували на необхідності вимірювання показників її проникнення та використання. Так, І. Майлс зазначав: «Більшість підходів до інформаційної економіки були зосереджені на оцінці агрегованих показників розміру інформаційного сектора, при цьому недостатня увага приділялась оцінці використання інформаційної технології як такої» [7, с. 2].

Погляди І. Майлса та К. Фрімена набули свого розвитку в методичній роботі Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Методологія ОЕСР на сьогодні поєднує в собі три підходи до визначення інформації: як знання; як продукту та виду діяльності; як технології.

Загалом недоліки цієї методології мають спільне коріння з недоліками методологій, що були розглянуті вище. Так, запропонований ОЕСР підхід до вимірювання інформації з кількісного боку полягає в кількісній оцінці наявних носіїв, обсягів випуску товарів, пов'язаних з інформацією та її потоками, наявності доступу до інформації, тарифів, оцінці наукової діяльності тощо. Таке отождолення інформації з матеріальними носіями не може бути основою для вимірювання кількості інформації в економіці. Оскільки це фактично є отождолення гаманця з його вмістом. Обсяги трафіку також є оманливим показником при оцінці кількості інформації зі економічною метою, адже такий показник характеризує кількість переданих даних не залежно від їх змісту.

Позитивним моментом у запропонованій методології є введення поняття контенту, що декларує цінність продукту на основі інформаційної значущості для споживача, тобто змісту.

Отже, підсумовуючи, необхідно зазначити, що існуючі підходи до квантифікації інформації загалом спираються на статистичні показники, використання яких обмежує розуміння інформації та ігнорує її змістовний характер. Також жодний з підходів не враховує інформації про споживчі товари та їх виробників, які не пов'язані з ІКТ, НДДКР, медіа чи освітою, хоча це є також інформацією, яка стосується економічних процесів.

Таким чином, можна стверджувати, що методичний підхід до кількісного вимірювання інформації має враховувати її змістовний характер. Це дасть змогу врахувати всю інформацію в економічній системі, що має значення для перебігу економічних процесів. Підходячи до квантифікації інформації з позиції її змістовності, потрібно визначитися із загальним принципом, що дозволяв би говорити про більший чи менший рівень змістовності. У цьому аспекті необхідно зауважити, що сам зміст можна охарактеризувати за двома параметрами: зрозумілістю та цінністю. Якщо зміст не є зрозумілим, то він автоматично не може мати цінності, а якщо є зрозумілим, то цінність може варіюватися. Цінність зрозумілого змісту змінюється залежно від часу, місця, характеру завдання і т. д. Більш того, зміст інформації може бути частково зрозумілим, при цьому цінність, а отже, і рівень змістовності інформації збільшується зі зростанням рівня зрозумілості. Отже, логічно стверджувати, що існує пряма залежність між цінністю та змістовністю інформації, що, у свою чергу, дає можливість судити про змістовність інформації, виходячи з її цінності.

Відтак, показник, що характеризував би рівень цінності змісту, може бути і мірилом змістовності інформації. Розглянемо декілька прикладів з метою узагальнення уявлень про такий показник.

Так, про рівень заряду акумуляторної батареї ми не маємо змоги судити безпосередньо, а лише за показником відповідного індикатора. Заряд батареї діє на механізм індикатора, який виводить інформацію про силу такої дії. На люди-

ну, яка біжить, діє мотивуючий фактор. Швидкість, з якою вона біжить, може бути мірилом спонукальної дії, а отже, і значущості такого фактора.

Відтак, мірилом того, що не може бути оцінено безпосередньо, можуть бути сигнали та показання приладів чи характеристики якихось дій. Це все є прикладом «інформації із середовища», що є беззмістовними коректно сформованими даними. При цьому зміст, який сприймається спостерігачем, стосується акумуляторної батареї, а не самого показника індикативного приладу. Звідси, саме характеристики дій людей, а не дії безпосередньо, які здійснюються під впливом змісту отриманої інформації, можуть бути показниками її цінності, а отже, і змістовності. В економічному аспекті, згідно з розумінням інформації як такої, що впливає на поведінку людей, цінністю буде володіти тільки той зміст, що здатен вплинути на рішення та вчинки економічних агентів при здійсненні ними економічних дій. Відповідно, інтенсивність дій економічного агента є показником змістовності отриманої ним інформації.

У своїх працях Ф. Хайек запропонував розглядати економічну систему як сукупність економічних агентів. Його погляди набули підтримки і розвитку. Зокрема К. Ерроу зазначав: «Якщо Ви бажаєте дослідити динаміку утворення заторів на дорогах, то в центрі уваги буде кожен окремий водій, його рішення про маршрут та швидкість руху» [8]. Таким чином, розуміння економічної системи як сукупності окремих економічних агентів дає змогу кількісно оцінити обсяги інформації в ній з позицій семантики шляхом оцінки сукупної інтенсивності дій всіх економічних агентів.

Для визначення показника, який би характеризував інтенсивність таких дій, звернемося до схематичного зображення інформаційної взаємодії у рамках економічної системи, наведеної на рис. 1.

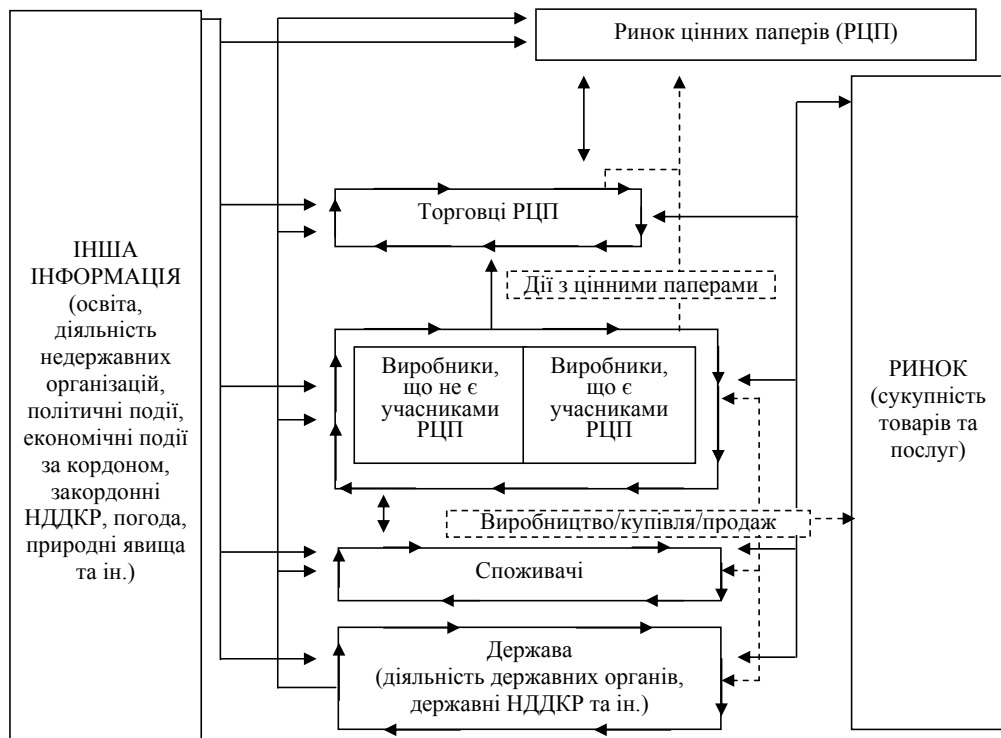


Рис. 1. Інформаційна взаємодія в межах економічної системи

Слід зазначити, що інформаційна взаємодія між економічними агентами відбувається не лише у вигляді безпосередньо руху інформації, що на схемі зображена цільними стрілками (рис. 1). Інформація також передається від одного економічного агента іншому через дії, які вони здійснюють. Такий механізм передавання інформації був описаний М. Ротшильдом та Дж. Стігліцем [9]. Такі інформативні дії зображено пунктирними лініями, вони реалізуються через ринкові відносини. Усі ринки об'єднані в узагальнене поняття ринку як сукупності товарів та послуг, на якому ціни відіграють роль інформаційної системи. У процесі зображеної взаємодії інформація накопичується та вивільняється через коливання цін цінних паперів. Загалом будь-яку компанію можна розглядати як сукупність знань. Частково це знання, що зафіксовані у свідомості працівників компанії, та знання, що уречевлені в будівлях, виробничому обладнанні і т. д. Таким чином, кінцеві продукти можна розуміти як уречевлене знання, яке є синтезом змісту всіх знань, що утворюють компанії, інформації та знань, що продукуються в процесі такого поєднання, та інформації та знань, які отримуються компаніями із зовнішнього середовища. Коли ж споживач здійснює економічну дію у відношенні до цього товару, що виражається у зміні його ціни, то він здійснює оцінку змістовності всіх знань та інформації, що мали стосунок до створення цього товару. Виступаючи і виробником, і споживачем, держава також здійснює такий вплив опосередковано через дії на ринку, безпосередня ж інформаційна взаємодія здійснюється через діяльність державних органів, шляхом співробітництва з недержавними організаціями, профспілками і т. д. Потрібно зазначити, що в процесі своєї діяльності виробники, споживачі, державні органи і торговці цінними паперами вдаються і до внутрішньої інформаційної взаємодії, яка позначена на рис. 1 рамками зі стрілок.

Виокремлення ринку цінних паперів на рис. 1 обумовлене тим, що цінний папір сам по собі не має споживчої вартості. Він за своєю суттю має багато спільного з «інформацією із середовища». Зміст інформації, що містить в собі акція, з'являється тільки тоді, коли стає зрозумілим, якої компанії ця акція, і асоціюється він не з акцією, а з компанією. Цінність же змісту інформації, що несе в собі акція, визначається цінністю змісту знань, що утворюють цю компанію.

Загалом же ціна акцій формується під впливом попиту і пропозиції торговців цінними паперами, які діють згідно з інформацією, що ними отримана, а зміна ціни акції відбувається також під впливом дій торговців цінними паперами, які обумовлені інформацією, яку вони отримують. Таким чином, ціна акції є не тільки наслідком дій торговців цінними паперами, а й опосередковано наслідком дій усіх інших економічних агентів в економічній системі. Величина зміни ціни акції відповідає інтенсивності дій, яка обумовлена змістом отриманої ними інформації. Відтак, з одного боку, ціна акції характеризує змістовність частини знання, що утворює компанію в конкретний момент часу, з іншого – величина зміни ціни характеризує змістовність отриманої економічними агентами інформації. На рис. 2 наведено зміну ціни акції гіпотетичної компанії за певні проміжки часу.

Зважаючи на все вищевказане, площини прямокутних трикутників 1 та 2 на рис. 2 відповідають кількості інформації, що вплинула на дії учасників ринку. У другому випадку зміст інформації не був настільки цінним, і ціна практично не змінилася. Отже, відповідно до семантичного підходу більш змістовну інформацію отримали економічні агенти в першому випадку, що й відображається більшою площею відповідного трикутника.

Висновки. Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що кількісне вимірювання площин під кривою коливання ціни акцій може бути кількісним вимі-

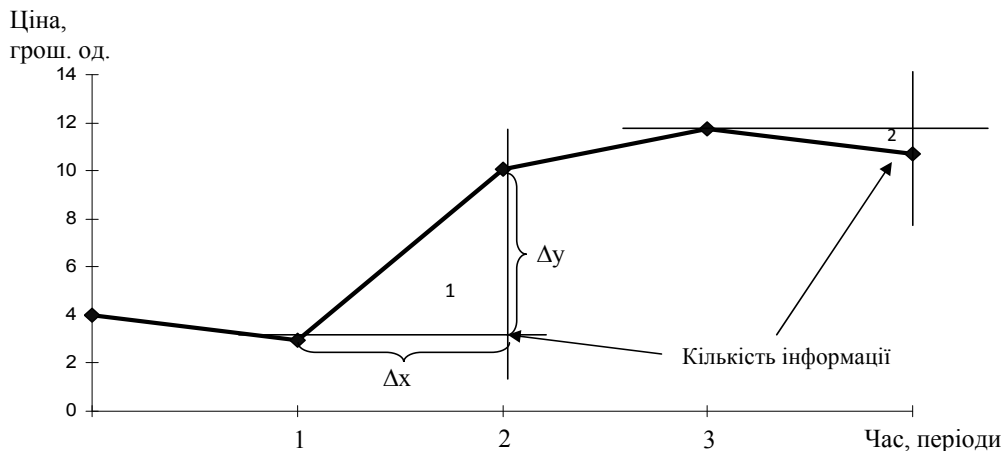


Рис. 2. Зміна ціни акції гіпотетичної компанії

рюванням інформації, яка надходить до економічних агентів та має стосунок до цієї компанії. Коливання узагальнюючих показників, наприклад, фондових індексів, можуть служити для кількісного вимірювання інформації, яка надходить до економічної системи в цілому.

Список використаної літератури

1. Hayek F. Economics and Knowledge [Електронний ресурс] / Ф. Найек. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/2548786>
2. Stigler G. The Economics of Information [Електронний ресурс] / G. Stigler. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/1829263>
3. Мельник Л.Г. Предпосылки формирования нового общества / Л.Г. Мельник // Социально-экономические проблемы информационного общества. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 430 с.
4. Shannon C. The Mathematical Theory of Communication [Електронний ресурс] / С. Шаннон. – Режим доступу: <http://cm.bell-labs.com/cm/ms/what/shannonday/shannon1948.pdf>
5. Machlup F. The Production and Distribution Knowledge in United States / F. Machlup. – Princeton: Princeton University Press, 1962 – 416 p.
6. Porat M. The Information Economy [Електронний ресурс] / М. Порат, М. Рубин. – Режим доступу: http://books.google.com/books?id=MANPAAAAMA AJ&hl=en&dq=intitle:The%20intitle:Information%20intitle:economy%20inauthor:Porat&ei=NkJTJSeNoL_8Ab53L2sDg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CCoQ6AEwAA
7. Godin B. The Information Economy: The History of a Concept Through its Measurement [Електронний ресурс] / В. Годін. – Режим доступу: www.csiic.ca/PDF/Godin_38.pdf
8. Arrow K. Methodological Individualism and Social Knowledge [Електронний ресурс] / К. Арроу. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/2117792>
9. Rothschild M. Equilibrium in Competitive Insurance Market: An Essay on the Economics of Imperfect Information [Електронний ресурс] / М. Ротшильд, J. Стиглиц. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/1885326>

В статье обоснована необходимость разработки методического подхода к квантификации экономической информации. Проанализированы преимущества и недостатки существующих теоретических разработок по этому вопросу. Так, из числа недостатков можно назвать использование понятия вероятности, понимание информации только как части коммуникационного процесса или подчеркивание овеществленного состояния, что полностью игнорирует содержательный её характер. Предложен подход к квантификации информации с использованием действия рыночного механизма.

Ключевые слова: *экономическая информация, знания, смысл, семантика.*

In the article the necessity of methodical approach to the quantification of economic information is grounded. Author pays attention to the analysis of advantages and disadvantages of existing theoretical body of knowledge on this issue. Thus, detected common weaknesses such as using the concept of probability, an understanding of information as part of the communication process, and underscore materialized state, which is ignores information content. Then proposed the approach to the quantification of information with using the market mechanism.

Key words: *economic information, knowledge, content, semantics.*

Одержано 15.02.2013.

ОРГАНИЗАЦИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРИ КРУГЛОСУТОЧНОМ РЕЖИМЕ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализирован порядок ведения кассовых операций при круглосуточном режиме работы предприятия. Указаны недостатки существующей нормативно-законодательной базы, регулирующей организацию наличных расчётов в хозяйственном обороте предприятия. Предложены мероприятия по усовершенствованию действующего законодательства по вопросам, касающимся наличного обращения. Указанные мероприятия позволят предприятиям избежать внушительных финансовых санкций, так как предложенный порядок работы исключает двоякое восприятие нормативно-законодательных источников и их несоответствие друг другу.

Ключевые слова: *касса, предприятие, подразделение предприятия, обособленное подразделение, наличность, документы, оприходование, регистраторы расчётных операций.*

Постановка проблемы. Для осуществления расчетов наличными предприятиями должны иметь кассу, а их руководители – обеспечить надлежащее обустройство этой кассы и надежное хранение наличных средств в ней [12]. Проблема правильной организации наличных расчётов в хозяйственном обороте предприятия касается каждого юридического лица, независимо от формы собственности и вида деятельности. Ведь ошибки или несоответствия в оприходовании наличных денежных средств и оформлении кассовых документов влекут за собой внушительные финансовые санкции, которые налагаются как на само предприятие, так и на его должностных лиц [8; 15].

Постановка задачи. Казалось бы, что может быть проще в работе современного предприятия, чем правильный учёт кассовых операций. Это один из самых простых и понятных разделов бухгалтерского учёта, который легко воспринимается как опытными бухгалтерами, так и молодыми начинающими специалистами. Однако и здесь есть свои особенности, и возникают они в том случае, если реализация товаров предприятия осуществляется через регистраторы расчётных операций, а режим работы подразделений предприятия не совпадает с режимом работы центральной кассы.

Несовершенство нормативно-законодательных актов в сфере наличного обращения, несоответствие их друг другу и реалиям ведения бизнеса определяют задачу, которая требует скорейшего решения, а именно – унификации организации кассовых операций.

Цель статьи – обосновать необходимые изменения в нормативно-законодательной базе, регулирующей наличное обращение, для осуществления грамотной повседневной практической деятельности предприятия.

Анализ публикаций и материалы исследования. Анализ информационных источников показал, что существует большое количество нормативных документов, регулирующих порядок ведения кассовых операций на предприятиях. Сложно указать точную цифру, поскольку постоянно появляются разъяснения,

изменения, дополнения. Но это отнюдь не способствует упрощению самого процесса, так как новые нормативные акты либо не до конца объясняют суть проблемы, либо вносят дополнительные разногласия в уже существующие документы. Проблема осложняется ещё и тем, что данной темы касаются и законы Украины, и указы Президента Украины, и постановления КМУ, и постановления Правления НБУ, и письма ГНАУ, и письма НБУ, и Налоговый кодекс, и Кодекс об административных правонарушениях, и т. д. При таком разнообразии государственных структур, управляющих одним и тем же процессом, немудрено наличие несоответствий в их нормативных актах.

Тем не менее попробуем разобраться с тем, что имеем на сегодняшний день.

Учитывая узкую направленность излагаемого материала, для правильного восприятия текста необходимо дать определение специфической терминологии, встречающейся в ходе исследования, которая не имеет частого употребления в повседневной жизни:

– *книга учета расчетных операций* (далее – КУРО) – прошнурованная и надлежащим образом зарегистрированная в органах государственной налоговой службы Украины книга, содержащая ежедневные отчеты, которые составляются на основании соответствующих расчетных документов, касающихся движения наличных средств, товаров (услуг);

– *кассовая книга* – документ установленной формы, применяемый для осуществления первичного учета наличных в кассе;

– *кассовый ордер* – первичный документ (приходный или расходный кассовый ордер), применяемый для оформления поступлений (выдачи) наличных из кассы. Формы кассовых ордеров, используемые специализированными предприятиями и учреждениями Национального банка Украины, не имеющими оборотной кассы, устанавливаются соответствующим нормативно-правовым актом Национального банка Украины;

– *кассовые операции* – операции предприятий (предпринимателей) между собой и с физическими лицами, связанные с приемом и выдачей наличных при проведении расчетов через кассу с отражением этих операций в соответствующих книгах учета;

– *лимит остатка наличных в кассе* (далее – лимит кассы) – предельный размер суммы наличных, которая может оставаться в кассе во внеурочное время;

– *обособленные подразделения* – филиалы, представительства, отделения и другие структурные подразделения, которые наделяются частью имущества хозяйственных организаций, осуществляя в отношении этого имущества право оперативного использования или другое вещное право, предусмотренное законодательством Украины;

оприходование наличных – проведение предприятиями и предпринимателями учета наличных в кассе на полную сумму их фактических поступлений в кассовой книге, книге учета доходов и расходов, книге учета расчетных операций;

– *регистратор расчетных операций* (далее – РРО) – устройство или программно-технический комплекс, в котором реализованы фискальные функции и который предназначен для регистрации расчетных операций во время продажи товаров (предоставления услуг), операций по купле-продаже иностранной валюты и/или регистрации количества проданных товаров (предоставленных услуг) [12].

Согласно Положению о ведении кассовых операций вся поступившая наличность должна быть оприходована в полной сумме в день поступления в кассу посредством оформления кассовых ордеров и ведения кассовой книги. В случае проведения наличных расчётов с РРО наличность считается оприходованной после записи в книге учёта расчётных операций (КУРО) на основании

фискальных отчётов чеков РРО (Z-отчётов). Приходуемые суммы наличности должны соответствовать суммам, определенным в соответствующих кассовых (расчетных) документах [12].

В том случае, если наличность проведена через РРО и в КУРО, однако в день поступления наличных средств не проведена по кассовой книге, НБУ считает, что такая наличность оприходована в кассе предприятия несвоевременно [5].

В том случае, если наличность проведена через РРО и оформлена в кассовой книге, однако в день поступления наличных средств не проведена в КУРО, НБУ классифицирует этот случай как неполное оприходование [5].

При применении в наличных расчётах РРО следует помнить о двух обязательных операциях, которые являются необходимым условием для правильного оформления отчётов РРО:

- служебное внесение;
- служебная выдача.

Операция «Служебное внесение» обязательна в следующих случаях:

- регистрация суммы наличности, которая хранится на месте проведения расчётов (в сейфе РРО) на момент регистрации первой расчётной операции, которая проводится после выполнения Z-отчёта;

- внесение в РРО наличности, которая не связана с проведением расчётов, например, разменной монеты;

- использование РРО в случае выхода основного кассового аппарата из строя. Пробивают во время внесения в ящик РРО наличности, хранящейся на месте проведения расчётов;

- использование расчётных квитанций в случае выхода из строя РРО. Сумма наличности, находящаяся на месте проведения расчётов, фиксируется в корешке расчётной квитанции с пометкой «Служебное внесение»;

- возобновление работы основного кассового аппарата, когда необходимо внести выручку в ящик РРО.

Операция «Служебная выдача» обязательна в следующих случаях:

- выдача наличности при инкассации выручки в банк или кассу предприятия;

- выплата денежных средств во время проведения товара (отказ от услуги);

- отмена ошибочно проведённой суммы через РРО;

- изъятие денежных средств из ящика резервного РРО перед их внесением в ящик основного РРО;

- при использовании расчётных квитанций – сумма выручки по использованным квитанциям вписывается в корешок расчётной квитанции с пометкой «Служебная выдача» [9].

Стандартная последовательность продвижения наличных денежных средств по подразделениям предприятия представлена в табл. 1.

Таблица 1

Этапы продвижения и документальное оформление наличных денежных средств по подразделениям предприятия

Этап	Операция	Документ	Должностные лица	Порядок оформления
Первый цикл оприходования денежных средств				
1	Продажа товара (в течение дня)	Фискальный чек	Продавец-кассир	Проведение денежных средств через РРО
2	Оприходование наличности в полной сумме (в конце смены)	Z-отчёт	Продавец-кассир	Запись данных Z-отчёта в КУРО

Окончание табл. 1

Этап	Операция	Документ	Должностные лица	Порядок оформления
Второй цикл оприходования денежных средств				
3	Поступление наличности в кассу предприятия (в конце смены)	Приходный кассовый ордер (ПКО)	Главный бухгалтер, бухгалтер (по кассовым операциям), кассир	Запись в кассовой книге, на основании ПКО
Внесение наличности на текущий счёт предприятия				
4	Выдача наличных денежных средств из кассы предприятия	Расходный кассовый ордер (РКО)	Главный бухгалтер, бухгалтер (по кассовым операциям), кассир	Запись в кассовой книге, на основании ПКО
5	Внесение наличных денежных средств на текущий счёт (в день поступления или на следующий рабочий день)	Квитанция (банк)	Кассир (банк)	Проведение денежных средств через кассу банка

Здесь необходимо помнить, что наличные денежные средства могут оставаться в кассе предприятия на ночь только в двух случаях:

- нет превышения лимита кассы;
- наличные денежные средства поступили в кассу предприятия после окончания рабочего дня банка.

Казалось бы, всё логично, но что делать в том случае, если подразделения предприятия или его торговые точки работают круглосуточно, а у кассира центральной кассы стандартный 8-часовой рабочий день.

Обратимся за разъяснением к Положению о ведении кассовых операций. Если бухгалтерия и кассир предприятия не работают в выходные и праздничные дни, а его обособленное подразделение, которое не ведет кассовой книги, однако использует при расчетах РРО, в эти дни работает, то записи в кассовой книге юридического лица производятся на следующий рабочий день предприятия – юридического лица. Если обособленное подразделение проводит кассовые операции с отражением их в кассовой книге и режим его работы не совпадает с распорядком функционирования бухгалтерии предприятия – юридического лица, необходимо внутренним документом определить порядок взаимодействия обособленных подразделений с бухгалтерией предприятия в соответствии с требованиями законодательства Украины. В частности определением времени рабочих смен с целью обеспечения бухгалтерского учета кассовых операций [12].

Но в данном случае ключевое слово – *обособленное* структурное подразделение. То есть данный пункт положения действителен только в том случае, если подразделение предприятия или его торговая точка имеют статус обособленных. И это подтверждается разъяснениями НБУ по вопросам оприходования наличности [6; 7]. В противном случае будет либо неполное, либо несвоевременное оприходование, что чревато финансовыми санкциями, равными сумме 5-кратной от суммы торговой выручки.

Само Положение 637 имеет весьма примитивное определение обособленного подразделения и не определяет критерии, характеризующие статус обособленных структурных подразделений.

Обратимся за разъяснением к Гражданскому и Хозяйственному кодексам Украины. Предприятие самостоятельно определяет свою организационную

структуру и состоит из производственных и функциональных структурных подразделений, обязанности которых определяются внутрифирменными стандартами и учредительными документами. Предприятие имеет право создавать филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения. Однако сведения об обособленных структурных подразделениях должны быть внесены в регистрационное дело предприятия и включены в Единый государственный реестр [2; 16].

Из сказанного следует, что не любое подразделение предприятия может быть выведено в обособленное. И мы снова возвращаемся к проблеме как быть в том случае, если подразделение предприятия не имеет статуса обособленного, но его режим работы не совпадает с режимом работы бухгалтерии и центральной кассы.

Прием наличности в кассу проводится по приходным кассовым ордерам, подписанным главным бухгалтером либо лицом, уполномоченным руководителем предприятия.

На многих предприятиях, работающих круглосуточно, Z-отчёты формируют до 24:00 и на основании их делают запись в КУРО, а приходный кассовый ордер и запись в кассовой книге осуществляют на следующий день в рабочее время кассира центральной кассы и бухгалтерии с указанием даты предыдущей смены. Но формально такой подход приводит к несвоевременному оприходованию, что, как мы уже выяснили, чревато совсем немаленькими штрафами. Ведь если налоговые органы, а это разрешено налоговым кодексом [11], придут в работающее структурное подразделение с фактической проверкой ночью или утром до момента начала работы самого юридического лица, то будет выявлен факт нарушения.

Для оприходования наличности структурных подразделений наиболее часто применяется следующая схема:

- проведение в течение дня расчётов через РРО;
- формирование Z-отчёта до 24:00 без проведения операции «Служебная выдача» (наличные денежные средства остаются в сейфе РРО);
- заполнение в КУРО;
- начало смены (начало суток) до проведения первой расчётной операции, осуществление операции – «Служебное внесение» на сумму денежных средств, находящихся в кассе РРО;
- проведение определённого количества расчётов и в удобное для кассира время осуществление операции «Служебная выдача» на всю сумму за вычетом разменной монеты;
- запись в КУРО, оформление приходного кассового ордера на сумму «Служебной выдачи».

Этот способ не получил официального разъяснения. С одной стороны, здесь отсутствуют нарушения Положения о ведении кассовых операций, так как наличность считается оприходованной после записи в КУРО. С другой стороны, деньги приходят в центральную кассу предприятия не в день получения выручки, а на следующий [12]. В данном случае возникает противоречие между п. 2.6 Положения о ведении кассовых операций и Письмом ГНАУ, разъясняющим вопросы оприходования наличности.

Существует способ, который формально соответствует всем требованиям законодательства – это инкассация выручки в конце рабочей смены структурного подразделения или в конце суток. Для осуществления указанного мероприятия необходимо:

- согласовать режим работы кассиров, приходящих выручку, и бухгалтеров, выписывающих приходные кассовые ордера, с учётом выходов в вечернее и ночное время;

– оформити приказ, в соответствии с которым право подписи приходных кассовых ордеров делегировано главным бухгалтером бухгалтерам, выписывающим эти ордера;

– организовать посменную передачу кассы кассирам друг другу посредством проведения инвентаризации и оформления актов приёма-передачи денежных средств.

У этого способа тоже есть свои недостатки, так как необходимы дополнительные штатные единицы кассиров и бухгалтеров с окладом и доплатой за работу в ночное время. А если предприятие имеет несколько структурных подразделений, разбросанных по городу, то для соблюдения всех формальностей пропорционально увеличивается количество кассиров и бухгалтеров плюс транспортные расходы. Да, в этом случае соблюдается и КЗоТ, и порядок ведения кассовых операций, но, с точки зрения здравомыслящего руководителя, это абсолютно неоправданные дополнительные расходы.

Единственный вариант, который полностью соответствует нормам законодательства – это инкассация денежных средств посредством заключения договоров инкассации с банковскими структурами. Но при небольших оборотах структурных подразделений такая процедура экономически нецелесообразна.

Существует ещё несколько способов оприходования наличных денежных средств. Но все они имеют определённую подоплёку.

Выводы. При изучении нормативно-законодательной базы по вопросам регулирования наличного обращения кажется, что такие коллизии в нормативных актах предусмотрены специально с целью наполнить Государственный бюджет за счёт надуманных финансовых нарушений. Решение обозначенной задачи простое и лежит на поверхности. Ведь всё, что необходимо, – это дополнить Положение о ведении кассовых операций пунктом, разрешающим любым структурным подразделениям предприятия, которые осуществляют расчёты с применением РРО и режим работы которых не совпадает с режимом работы самого предприятия, оприходовать выручку в центральную кассу на следующий рабочий день. А денежные средства, которые прошли через РРО в течение рабочей смены при формировании Z-отчёта, оставлять в сейфе РРО, осуществляя операцию «Служебная выдача» на следующее утро. В данном случае процедура оприходования наличности унифицируется. Пропадает многовариантность, а значит, возможность отдельных налоговых инспекций толковать определённые нормы законодательства по-разному.

Список использованной литературы

1. Вимоги щодо реалізації фіскальних функцій реєстраторів розрахункових операцій, затверджені постановою КМУ від 18.02.02 р. № 199.

2. Господарський кодекс України.

3. Єдина база податкових знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sts.gov.ua/ebpz/>

4. Закон України «О применении регистраторов расчетных операций в сфере торговли, общественного питания и услуг» от 06.07.95 г. № 265/95-ВР.

5. Лист ДПАУ «Роз'яснення з питань оприбуткування готівки» від 05.05.2010 р. № 8795/7/23-7017/538

6. Лист НБУ від 09.08.2010 р. № 11-110/4073-13707.

7. Лист НБУ від 07.10.2010 р. № 11-113/4995-17406.

8. Кодекс про адміністративні правопорушення України.

9. Коли проводять операції «Службове внесення» та «Службова видача» / Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 35. – 13 квітня. – С. 48.

10. Наказ Міністерства України «Про затвердження типових форм первинного обліку» від 29.12.95 р. № 352.

11. Налоговый кодекс Украины.
12. Положение о ведении кассовых операций в национальной валюте в Украине, утверждённое постановлением правления НБУ от 15.12.04 г. № 637.
13. Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку, затверджене наказом МФУ від 24.05.95 р. № 88.
14. Порядок реєстрації та ведення книг обліку розрахункових операцій і розрахункових книжок, затверджений наказом ДПАУ від 01.12.2000 р. № 614.
15. Указ Президента України «Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки» від 12.06.95 р. № 436/95.
16. Цивільний кодекс України.

Проаналізовано порядок ведення касових операцій при цілодобовому режимі роботи підприємства. Зазначено недоліки існуючої нормативно-законодавчої бази. Запропоновано заходи щодо вдосконалення існуючого законодавства стосовно питань готівкового грошового обігу. Зазначені заходи дозволять підприємствам уникнути великих фінансових санкцій, тому що запропонований порядок роботи виключає двояке сприйняття нормативно-законодавчих джерел та їх невідповідність одне одному.

Ключові слова: *каса, підприємство, підрозділ підприємства, відокремлений підрозділ, готівка, документ, оприбуткування, реєстратори розрахункових операцій.*

The author analyses the order of cash transactions at enterprises with round-the-clock operations. There have been pointed out drawbacks of the existing legal and regulatory framework which regulates cash payments arrangement in the economic turnover of the enterprise. The article offers improvement measures concerning current legislation on issues related to cash circulation. These measures will allow enterprises to avoid imposing financial sanctions due to the fact that proposed organization of work eliminates dual perception of normative-legislative sources and their inconsistency.

Key words: *cash department, enterprise, department of a company, a separate division, documents, postings, payment transactions recorders.*

Одержано 21.01.2013.

УДК 331.101.262

Г.Я. ГЛУХА,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

О.М. ГЛУХА,
головний державний податковий інспектор
спеціалізованої державної податкової інспекції
по роботі з великими платниками податків
у м. Дніпропетровську ДПС

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Статтю присвячено аналізу взаємозв'язку людського капіталу та економічного зростання. Основним висновком ендогенних теорій економічного зростання є пряма залежність економічного зростання від приросту людського капіталу, який, на думку багатьох економістів, є одним з ключових факторів. Тому в роботі розглянуто основні тенденції розвитку людського капіталу в Україні: визначено проблеми інвестицій у людський капітал та їх значення для економіки країни.

Ключові слова: економічне зростання, ендогенні теорії економічного зростання, ендогенні фактори економічного зростання, людський капітал, інвестиції в людський капітал, індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП).

Вступ. Соціально-економічний розвиток в останні десятиріччя характеризується підвищенням ролі людського фактора. Це пояснюється ускладненням зовнішнього організаційного середовища, швидким зростанням темпів його змін та жорстокістю конкуренції на світових ринках. Усе це привело до пошуку нових резервів та шляхів підвищення ефективності. Саме в «людському ресурсі» приховані найбільші резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної економіки, його вважають найціннішим ресурсом.

Необхідно відзначити, що найбільш поширена в сучасних дослідженнях ендогенна теорія зростання базується на доведенні ендогенності фактора технічного прогресу, який у неокласичних теоріях вважався екзогенним. Ендогенність технічних змін згідно з теорією пов'язана з людським капіталом (він характеризує обсяг знань та практичного досвіду людини), ендогенний характер якого, у свою чергу, визначається розвитком освітньої системи та державної політики стимулювання наукових досліджень. Основним висновком таких теорій є пряма залежність економічного зростання від приросту людського капіталу. Тому одним з ключових, на думку багатьох економістів, є саме людський капітал.

Сучасні дослідження теорії людського капіталу представлені працями українських та закордонних учених М. Ажажи, О. Бородіної, Н. Голікової, О. Головінова, Т. Гордєєвої, О. Захарової, О. Левчука, Т. Лех, Н. Перепелиці, Г. Прошак, Ю. Русіної, І. Тараненко, Ю. Хайнацької, І. Чекан.

Основною метою нашої статті можна вважати аналіз сутності людського капіталу, основних форм інвестицій у людський розвиток, а також розгляд основних проблем і тенденцій розвитку людського капіталу в Україні з позиції впливу на економічне зростання.

Результати дослідження. Усі розвинуті країни світу приділяють особливу увагу розвитку суспільства, удосконаленню знань, оскільки тільки досвідчена, кваліфікована робоча сила здатна управляти високотехнологічними процесами. Крім того, людський капітал є дуже важливою формою інвестицій у розвинутих ринкових економіках. За оцінкою Світового банку, людський капітал перевищує 80% усіх продуктивних багатств у Японії і 60% у США. В Австралії і Канаді, які володіють значними природними ресурсами і мають порівняно невелике, але високоосвічене населення, частка людського капіталу становить близько 20% продуктивних багатств цих країн [1].

У найбільш послідовній формі концепція людського капіталу представлена в працях лауреата Нобелівської премії 1992 р. з економіки Г. Беккера. Сформульована в ній модель стала основою для всіх подальших досліджень у цій сфері.

Людський капітал – це запас знань, навичок, мотивів, які притаманні кожній людині. Інвестиції в людський капітал бувають різних видів. По-перше, це – витрати на освіту (загальну та спеціальну, формальну та неформальну освіту, підготовку за місцем роботи тощо). Вони є найпоширенішим і найважливішим видом інвестицій у людський капітал. Освіта є основою кваліфікованого і продуктивного працівника. Також велике значення мають витрати на охорону здоров'я. Добре здоров'я – результат витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування та поліпшення життєвих умов – продовжує тривалість життя, підвищує працездатність і продуктивність праці. Не менш важливе значення мають витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю, збільшуючи тим самим результати використання свого людського капіталу. Крім названих вище, згідно з основними активами людського капіталу до інвестицій відносять також витрати на пошук економічно значущої інформації, виховання дітей (вкладання в майбутній людський капітал) та ін. Елементи, в які вкладено інвестиції, являють собою основні активи людського капіталу.

Виділяють такі активи, як знання (загальна освіта, професійна підготовка, самовдосконалення); здоров'я; мотивація; ділові і суспільні риси (духовна стабільність та інтелектуальна мобільність людини, завдяки яким людина здатна збирати, аналізувати, використовувати значні потоки інформації – інформаційна мобільність); володіння економічно важливою інформацією [2].

Україна належить до тих країн, які мають величезний людський потенціал, тільки його потрібно раціонально використовувати і спрямовувати в потрібне русло. Людський капітал, як і будь-яка техніка, «зношується» і потребує відновлення, тобто процес відтворення людського капіталу як частини національного багатства країни неможливий без відповідних інвестицій. На мікрорівні інвестиції в людський капітал представлені такими статтями витрат, як підвищення кваліфікації працівників; оплата лікарняних листів непрацездатності; витрати на охорону праці; добровільне медичне страхування, оплачене фірмою; оплата медичних та інших соціальних послуг за працівника фірми; благодійна допомога соціальним інститутам тощо. На макрорівні роль інвестицій виконують, по-перше, витрати домашніх господарств на збереження й відновлення людського капіталу, по-друге, державні соціальні трансферти та соціальні податкові пільги.

В Україні фінансування освіти та охорони здоров'я знаходиться на низькому рівні порівняно з країнами з високим рівнем розвитку людського капіталу. Так, за статистикою, протягом 2009–2010 рр. частка державних витрат на охорону здоров'я у ВВП в Україні була нижча, ніж у країнах ЄС, у 1,5–2,3 раза. При цьому рівень загальних витрат на охорону здоров'я в Україні був у десятки разів нижчим, ніж у країнах ЄС. Так, загальні видатки на охорону здоров'я на душу населення в Україні у 2010 р. становили 1850,3 грн, за обмінним курсом НБУ – 199,3 дол. США (для порівняння: Данія – 6422, Швеція – 4710, Фран-

ція – 4691, Німеччина – 4668, Чеська Республіка – 1480, Польща – 917 дол. США). Серед країн колишнього Радянського Союзу Україну випередили Російська Федерація (525), Казахстан (393), Азербайджан (332), Білорусь (320), Грузія (272 дол. США). Витрати на охорону здоров'я на душу населення в Україні за паритетом купівельної спроможності становлять 519 дол. США, у тому числі за рахунок державних джерел – 294 дол. США, що є значно нижчим показником, ніж у країнах Європейського Союзу (відповідно, 2241 і 1674 дол. США). Проте цей показник є дуже важливим: за результатами наукових досліджень, на міжнародному рівні його зміна впливає на очікувану тривалість життя населення [3].

Незважаючи на те, що у 2012 р. в Україні видатки на охорону здоров'я становили 55,2 млрд грн, що на 12,9% більше звітного показника 2011 р. та на 51,2% більше звітного показника за 2009 р., усе ще недостатнім є забезпечення видатками усіх потреб галузі охорони здоров'я [4].

Крім того, проаналізувавши дані щодо обсягів бюджетного забезпечення освіти, які становили, відповідно, за роками: 2009 р. – 65,831 млрд грн, або 6,29%; 2010 – 77,323 млрд грн, або 6,56%; 2011 – 79 млрд грн, або 6%; 2012 – 92,1 млрд грн, або 6,99%, бачимо, що обсяг видатків з кожним роком збільшується. Але збільшення має, скоріше, номінальний характер – відношення видатків на освіту до ВВП коливається у незначних межах. Причина – в інфляційних процесах, а не в реальному зростанні фінансування освітньої галузі [5].

Галузі соціальної сфери виступають механізмом відтворення й амортизації людського капіталу, який виступає частиною національного багатства та найважливішим фактором економічного зростання країни. Інвестиції в людський капітал, крім соціальних ефектів, завжди передбачають вартісний ефект для особи, яка їх здійснює. Для працівника мотивацією до підтримки здоров'я та отримання освіти й формування професійних навичок є диференціація його доходів. Для фірми, що вкладає гроші в розвиток персоналу, мова йде про підвищення продуктивності праці. Для суспільства в цілому ефект виражається в підтримці конкурентоспроможності національної економіки й зростанні ВВП, тобто інвестиції в людський капітал – це вигода не тільки для працівника, але й для економіки країни і суспільства в цілому.

В Україні цивілізоване усвідомлення ролі людини на виробництві і в суспільстві поки що не спостерігається. Ми маємо багато проблем: безробіття, низький життєвий рівень, неналежна увага до працівника з трудовим досвідом, кваліфікацією, професійними знаннями та навичками, а найголовніше – недостатній рівень соціального захисту найманих працівників. Як наслідок, в Україні відбувається деформація трудових цінностей, масове погіршення якості трудового потенціалу, мотивації та здібностей до виробничої праці. Проте необхідно відзначити певні позитивні зрушення стосовно розвитку людського потенціалу в Україні, які позначилися при визначенні Індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП).

Індекс людського розвитку (Індекс розвитку людського потенціалу) – це індекс для порівняльної оцінки рівня життя, писемності, освіти, середньої тривалості життя та інших показників країни. Методика розрахунку індексу була змінена у 2010 р. і зараз базується на таких показниках соціальної політики країни:

- 1) очікувана тривалість життя при народженні;
- 2) середня тривалість навчання дорослого населення та очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку;
- 3) величина валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

Згідно з Доповіддю ООН 2011 р. до країн з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу належать 42 країни. Країни цієї групи характеризуються

такими ознаками, як коливання середньої тривалості життя від 78 до 83 років, рівень ВВП на душу населення – від 17 до понад 80 тис. дол. США, тривалість навчання – від 13 до 20 років. До першої трійки увійшли Норвегія, Австралія, Нова Зеландія. Замикають список Польща, Угорщина, Словаччина, Чехія, Естонія, Греція, Барбадос. Україна у 2011 р. увійшла до групи з високим рівнем розвитку людського капіталу і посіла 76-те місце з 187 країн. Для порівняння, у 1995 р. за ІРЛП Україна займала 102-ге місце серед 172 країн, у 2000 – 80-те; у 2003 – 75-те місце серед 175 країн, у 2004 – 70-те місце серед 177 країн; у 2010 р. – 69-те місце серед 169 країн. Колишні сусіди України по Радянському Союзу зайняли кращі позиції в рейтингу: Білорусь (61 місце), Росія (65 місце), Казахстан (66), Азербайджан (67) [6, с. 135].

Перебування України в групі держав з високим рівнем ІРЛП пояснюється високим показником освіченості населення, який складає 99,7%. Крім того, за даними 2011 р., очікувана тривалість життя в Україні – 68,5 років, за межею бідності перебуває 2,2% населення. Проте Україна відстає від розвинутих країн за показниками витрат на населення у сфері здоров'я [6, с. 136].

За іншими оцінками Світового банку, за підсумками 2012 р. Україна посіла 56-те місце серед 146 країн в рейтингу Індексу Економіки знань-2012 з показником індексу 5,73. Це переважно завдяки тому, що країна має високі показники з освіти і підготовленості громадян (21-ше місце в рейтингу). Для провідних країн світу показник індексу перевищує 8. До першої п'ятірки рейтингу увійшли: Швеція, Фінляндія, Данія, Нідерланди та Норвегія [7].

Індекс Економіки знань розраховується на основі урахування таких основних критеріїв:

- якість стимулювання економіки за допомогою існуючих та нових знань;
- залучення інновацій та нових технологій для вирішення місцевих потреб і створення нових технологічних рішень;
- рівень освіченості та професійної підготовки населення;
- розвиток інформаційної і телекомунікаційної інфраструктури [7].

Як зазначається у Концепції гуманітарного розвитку України на період до 2020 р., частка України на світовому ринку наукомісткої продукції є меншою 0,1%, питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт складає близько 1% ВВП України, інноваційна активність промислових підприємств залишається надзвичайно низькою, матеріально-технічна база наукових організацій швидко застаріває [8].

Важливим для економіки будь-якої країни є питання підтримання сталого економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Політика України має бути спрямована на підвищення показників людського розвитку, які в майбутньому можуть стати важливим поштовхом для економічного зростання держави. Натомість недостатній рівень розвитку людського капіталу, пов'язаний у першу чергу з недостатнім фінансуванням, перешкоджає структурним реформам у країні, блокує інноваційний потенціал та гальмує технічний прогрес.

Висновки. Прагнення людини реалізувати свої знання та навички завдяки професійному та духовному розвитку – найважливіший резерв економічного зростання, а також його кінцева мета. Тобто в сучасних умовах людину слід розглядати не просто як робочу силу, витрати на яку потрібно скорочувати, а як людський ресурс, що потребує інвестицій для відповідної віддачі. Для того, щоб людина могла повноцінно використати свої здібності та знання, держава має створити умови для збереження і розвитку трудового потенціалу шляхом надання ефективного соціального захисту, забезпечення умов праці, підвищення якості життя населення, збереження здоров'я громадян та підтримання високих темпів економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Чекан І.А. Інвестиції в людський капітал у перехідний період України [Електронний ресурс] / І.А. Чекан. – Режим доступу: <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/chekan/10.pdf>
2. Тараненко І.В. Інституціональна трансформація як передумова забезпечення глобальної конкурентоспроможності України [Електронний ресурс] / І.В. Тараненко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2009_28_2/statti/31.htm
3. План діяльності Міністерства охорони здоров'я України на 2013 рік та два бюджетні періоди, що настають за плановим (2014–2015 роки). Затверджений 01 листопада 2012 року.
4. Видатки на охорону здоров'я щорічно зростають [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=353252&cat_id=326268
5. Хайнацька Ю.Ю. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс] / Ю.Ю. Хайнацька, Т.А. Гордєєва. – Режим доступу: <http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/>
6. Русіна Ю.О. Індекс розвитку людського потенціалу як стратегічний елемент концепції людського розвитку / Ю.О. Русіна // Вісник КНУТД. – К., 2012 р. – № 2 – С. 133–137.
7. Дробович А. Україна увійшла до сотні країн за Індексом Економіки знань [Електронний ресурс] / А. Дробович. – Режим доступу: <http://www.nagolos.com.ua/ua/news/9427-ukrayina-uviyshla-do-sotni-krayin-za-indeksom-ekonomiki-znan>
8. Концепція гуманітарного розвитку України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndar.loga.gov.ua/netcat_files/2446/1881/h_2f7a7977496ce65d784ba5039752181d

Стаття посвящена аналізу взаємозв'язи людського капіталу та економічного зростання. Основним висновком ендогенних теорій економічного зростання є пряма залежність економічного зростання від приросту людського капіталу, який, за думкою багатьох економістів, є одним з ключових факторів. У статті розглянуті основні тенденції розвитку людського капіталу в Україні, визначені проблеми інвестицій в людський капітал та їх значення для економіки країни.

Ключевые слова: *економічний зростання, ендогенні теорії економічного зростання, ендогенні фактори економічного зростання, людський капітал, інвестиції в людський капітал, індекс розвитку людського потенціалу (ІРЧП).*

The article analyzes the interdependence between human capital and economic growth. Endogenous theories stipulate that economic growth is directly dependent on the human capital growth, which is a factor according to many economists. The article demonstrates the main trends of human resources development in Ukraine; how the investments allocation impacts the economic growth.

Key words: *economic growth, economic development, endogenous theories, economic growth, endogenous factors, human capital, human capital investments, human potential development index (HPDI).*

Одержано 15.02.2013.

СТРУКТУРУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЙОГО АНАЛІЗОМ

Розглядаються підходи до структурування асортименту спеціалізованого торговельного підприємства за АВС- і XYZ-методами. Запропоновано на підставі матриці поєданого аналізу визначити оптимальний асортиментний портфель.

Ключові слова: асортимент, рибні товари, аналіз, АВС- і XYZ-методи, матриця.

Актуальність. Структурування асортименту – одне з найважливіших завдань торговельного підприємства, від якого залежить якість обслуговування, рівень конкурентоспроможності і прибутковість діяльності. У зв'язку з цим пошук шляхів оптимізації асортиментного портфеля та ефективних методів управління асортиментом набуває важливого значення в сучасних умовах розвитку торгівлі.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Питання щодо аналізу і структурування асортименту товарів на підприємствах роздрібною торгівлі розглядалися в працях Є.А. Бузукової, С.В. Сисоєвої, В.А. Павлової, А.М. Виноградської, Г. Крохи, Ж.Ж. Ламбена та ін. [1–10].

Проте незважаючи на суттєві доробки економістів залишаються недостатньо дослідженими питання щодо структурування асортименту в спеціалізованих торговельних підприємствах за результатами поєданого аналізу.

Метою статті є систематизація підходів до структурування асортименту рибних товарів за результатами поєданого аналізу за АВС- і XYZ-методами.

Основна частина. Загальноприйнято, що вихідним етапом структурування асортименту є його аналіз, проведений одним з методів: зіставлення необхідного і реального профілю, аналізу життєвого циклу товару, портфельного аналізу, «моделі з ідеальною точкою», моделі Розенберга тощо.

Найбільш поширеним є метод АВС-аналізу, який дозволяє визначити пріоритетні позиції в асортименті, виділити «зірок» (група А), «претендентів» (група В) і аутсайдерів (група С) та встановити базовий асортимент. АВС-аналіз передбачає ранжування асортименту за різними параметрами (постачальники, товарні запаси, споживачі), які можна підтвердити кількісними показниками.

За загальним рейтинговим списком виділяється три групи товарів – А, В і С, що відрізняються за значущістю і внеском в результат діяльності (товарооборот або прибуток). За правилами Парето, товари групи А відносять до найважливіших, оскільки вони забезпечують перші 50% результату; товари групи В – до середніх (забезпечують 30% результату), а товари групи С – до проблемних, (забезпечують 20% результату).

Проте метод АВС має певні недоліки, а саме: не враховуються сезонні коливання продажів; є похибки у разі, якщо облік товарів ведеться з постійними змінами в інформаційній системі; досліджуваний період має бути не меншим ніж три місяці. Основна ідея XYZ-аналізу полягає у групуванні товарних категорій за ступенем прогнозування попиту. Група Х включає товари стабільного продажу з високими можливостями їх прогнозування, група Y – товари, що ма-

ють коливання в попиті і середній прогноз продажів, група Z – товари нерегулярного споживання з невисокою точністю прогнозування. Тому є сенс застосувати метод ABC в поєднанні з методом XYZ. Поєднання дозволяє оптимізувати асортимент торговельного підприємства, визначити безумовних лідерів і аутсайдерів та статус кожної товарної категорії.

Апробацію поєданого аналізу асортименту проведено у відділі «Рибні товари» спеціалізованого торговельного підприємства.

На першому етапі аналізу було обрано його об'єкт – товарні категорії та параметри (внесок кожної товарної категорії в товарооборот і прибуток).

Далі визначено частки кожної товарної категорії в товарообороті і прибутку спеціалізованого торговельного підприємства та проранжовано за порядком убунання.

Накопичувальний підсумок частки в товарообороті і прибутку дозволяє виділити групи А, В та С.

Результати проведеного ABC-аналізу за часткою в товарообороті наведено в табл. 1.

Таблиця 1

ABC-аналіз асортименту рибних товарів за товарооборотом у I півріччі 2011 р.

Товарна категорія	Товарооборот категорії за I півріччя 2011 р., грн	Частка товарної категорії в товарообороті, %	Частка в товарообороті за накопичувальним підсумком, %	Частка кожної групи, %	Поділ за групами ABC-аналізу
Усього	4475433,01	100			
Рибні консерви	922362,11	20,61	20,61	64 %	А
Заморожена риба	889434,77	19,87	40,48		
Охолоджена риба	584809,91	13,07	53,55		
Копчена риба б/у	469500,37	10,49	64,04		
Рибні пресерви	300737,97	6,72	70,76	20 %	В
Солоня риба в/у	300604,05	6,71	77,47		
Рибні напівфабрикати	283737,80	6,34	83,81		
Солоня риба б/у	230087,84	5,14	88,95	16 %	С
В'ялена риба б/у	180932,66	4,04	92,99		
Жива риба	165461,39	3,70	96,69		
Копчена риба в/у	62118,27	1,39	98,08		
Солоня риба нарізана	46828,78	1,04	99,12		
Копчена риба нарізана	25751,37	0,58	99,71		
В'ялена риба в/у	13065,72	0,29	100		

Примітки: б/у – без упакування; в/у – вакуумне упакування.

Проведений ABC-аналіз за товарооборотом дозволив виділити пропорцію 84/16, яка показує, що група А займає 64%, група В – 20, а група С – 16%. Так, група А включає рибні консерви, які займають 20,61%, заморожена риба займає 19,87, охолоджена риба – 13,07, копчена риба без упакування – 10,49%. До групи В віднесено рибні пресерви та солоню рибу у вакуумному упакуванні (частки в товарообороті, відповідно, 6,72 і 6,71%), рибні напівфабрикати (6,34%). Група С включає солоні та в'ялені рибні товари без упакування, що займають, відповідно, 5,14 і 4,04%, живу рибу (3,70%), копчену рибу у вакуумному упакуванні

ні (1,39%), солону та копчену нарізану рибу (відповідно, 1,04 і 0,58%), в'ялену рибу у вакуумному упакованні (0,29%).

Проте для прийняття рішення про виведення або введення товарів в асортимент необхідно знати їх частку як у товарообороті, так і в прибутку, оскільки товари, що займають незначну частку в товарообороті, можуть приносити в той же час значний прибуток. Результати АВС-аналізу за товарооборотом і прибутком наведено в табл. 2.

Таблиця 2

АВС-аналіз за товарооборотом і прибутком у I півріччі 2011 р.

Товарна категорія	Товарооборот за товарною категорією, грн	Частка в товарообороті, %	Прибуток за товарною категорією, грн	Частка у прибутку, %	Група за товарооборотом	Група за прибутком	Група за товарооборотом і прибутком
Усього	4475433,0	100	975364,2	100			
Рибні консерви	922362,11	20,61	181613,1	18,62	A	A	AA
Заморожена риба	889434,77	19,87	164841,6	16,9			
Охолоджена риба	584809,91	13,07	157163,1	16,11			
Копчена риба б/у	469500,37	10,49	116961,9	11,99			
Рибні пресерви	300737,97	6,72	77165,06	7,91	B	C	BC
Солонина риба в/у	300604,05	6,71	58847,22	6,04		B	BB
Рибні напівфабрикати	283737,8	6,34	58833,46	6,03			
Солонина риба б/у	230087,84	5,14	53561,43	5,49	C		CB
В'ялена риба б/у	180932,66	4,04	42808,67	4,39		C	CC
Жива риба	165461,39	3,7	28509	2,92			
Копчена риба в/у	62118,27	1,39	14473,56	1,48			
Солонина риба нарізана	46828,78	1,04	11421,54	1,17			
Копчена риба нарізана	25751,37	0,58	6097,92	0,63			
В'ялена риба в/у	13065,72	0,29	3066,52	0,32			

Таким чином, за АВС-аналізом, за товарооборотом і прибутком було виділено п'ять груп, а саме: AA, BC, BB, CB і CC. Товарні категорії групи CC слід віднести до «аутсайдерів», оскільки вони не роблять суттєвого внеску в результати роботи торговельного підприємства, а їх наявність є сигналом незбалансованості асортименту.

У досліджуваному підприємстві до групи CC належать шість товарних категорій (в'ялена риба без упаковування, жива риба, копчена і в'ялена риба у вакуумному упакованні, солонина і копчена нарізана риба). Їх частка складає близько 11%. Група BC включає малоприбуткові товари (в досліджуваному підприємстві – це рибні пресерви). Середню прибутковість за повільної оборотності мають товари групи CB і до неї належить риба солонина без упаковування. Група BB представляє товари із середнім рівнем оборотності і включає солонину рибу у вакуумному упакованні та рибні напівфабрикати.

До групи AA входять «зірки» асортименту. Вони забезпечують основну частину прибутку і товарообороту. Ця група включає рибні консерви, заморожену і охолоджену рибу, копчену рибу без упаковування.

Виділення найбільш значущих товарних категорій рибних товарів дозволяє оптимізувати товарний асортимент. Проте для усунення певної суб'єктивності,

доцільно паралельно провести XYZ-аналіз, який дозволяє ранжувати і групувати товарні категорії за ступенем прогнозування попиту і оборотністю товарів.

Коефіцієнт варіації (K_σ), який показує стабільність/нестабільність попиту на товари, визначено за допомогою формули:

$$K_\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{\frac{n}{x}}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де x_i – значення параметра товарних категорій в i -му періоді;

\bar{x} – середнє значення параметра;

n – кількість періодів.

Для узагальнення висновків щодо асортиментного коливання у досліджуваному торговельному підприємстві визначено межі інтервалів (табл. 3).

Таблиця 3

Межі інтервалів для поділу асортименту за групами [11]

Група	Інтервал, %	Вид коливання
X	$0 \leq K_\sigma < 10$	Незначне коливання
Y	$10 \leq K_\sigma < 30$	Середнє коливання
Z	$30 \leq K_\sigma < \infty$	Суттєве коливання

Результати XYZ-аналізу за товарооборотом у I півріччі 2011 р. наведено в табл. 4.

XYZ-аналіз дозволив визначити, що до групи X не ввійшла жодна товарна категорія, що свідчить про відсутність стійкого споживчого попиту на рибні товари, що практично унеможливує точні прогнози.

Група Y включає одинадцять товарних категорій: в'ялена риба без упакування, солоня риба нарізана, жива риба, копчена риба без упакування, рибні пресерви, рибні напівфабрикати, в'ялена риба у вакуумному упакуванні, рибні консерви, копчена риба нарізана, заморожена риба, солоня риба у вакуумному упакуванні. Коефіцієнт варіації цієї групи складає 10–25% (середнє коливання). Ці товарні категорії характеризуються сезонними коливаннями попиту, проте піддаються прогнозуванням продажів.

Група Z представлена трьома товарними категоріями: копчена риба у вакуумному упакуванні, охолоджена риба, солоня риба без упакування. Вони мають коефіцієнт варіації більше 30% і належать до групи із суттєвим коливанням, що ускладнює прогнозування попиту на них.

Порівняння товарних категорій за ABC- і XYZ-аналізом дозволяє визначити ступінь впливу на кінцевий результат (ABC) і стабільність цього результату (XYZ). Тому поєднання результатів ABC- і XYZ-аналізу більш повно характеризує асортимент і стає підставою для прийняття рішення щодо управління тими чи іншими товарними категоріями; підвищення ефективності управління товарними запасами і закупівлями товарів; розробки оптимальної закупівельної політики за визначеними товарами-«зірками» і товарами-«аутсайдерами», а також шляхів оптимізації асортименту.

Результати поєднаного ABC- і XYZ-аналізу наведено в табл. 5.

Відповідно до проведеного поєднання ABC- і XYZ-аналізу асортименту рибних товарів у досліджуваному торговельному підприємстві (табл. 5) доцільно побудувати матрицю за двома критеріями – часткою товарної категорії у товарообороті (ABC) та стабільністю продажів (XYZ), рис. 1.

Таблиця 4

XYZ-аналіз асортименту рибних товарів за товарооборотом у I півріччі 2011 р.

Товарна категорія	Період						Товаро-оборот за I півріччя 2011 р., грн	Середнє значення	Значення підкресненого вираження (дисперсія)	Коефіцієнт відносної варіації	Поділ за групами XYZ-аналізу
	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень					
В'ялена риба б/у	262346	20841,07	29920,46	29149,95	34968,01	39818,57	180932,66	30155,44	36622268,66	20,07	У
Копчена риба в/у	12144,33	11980,61	14475,27	1207,57	11472,2	10833,29	62118,27	10353,05	17997413,57	40,98	Z
Солона риба нарізана	6153,63	8871,28	9673,5	8543,93	7480,93	6105,51	46828,78	7804,80	1815762,181	17,27	У
Жива риба	28799,31	28157,57	38212,14	24043,75	25677,06	20571,56	165461,39	27576,90	30017853,86	19,87	
Копчена риба б/у	91961,0	81997,15	80196,88	79724,47	70974,98	64645,89	469500,37	78250,06	74332463,75	11,02	
Рибні пресерви	48355,19	47342,31	58827,44	62000,78	44431,24	39781,01	300737,97	50123,00	61176535,26	15,60	
Рибні напівфабрикати	57941,8	43841,97	55048,54	50351,42	38604,54	37949,53	283737,8	47289,63	59599763,98	16,33	
В'ялена риба в/у	1367,48	2259,9	2753,81	2273,09	1777,12	2634,32	13065,72	2177,62	228863,5658	21,97	
Рибні консерви	146526,0	138214,2	231757,0	187324,0	118215,0	100325,0	922362,11	153726,87	1937136070	28,63	
Охолоджена риба	66230,71	142141,86	89617,32	145318,8	76050,7	65450,52	584809,91	97468,32	1134445676	34,56	Z
Копчена риба нарізана	4414,25	3331,77	6012,63	3617,53	3198,9	5176,29	25751,37	4291,90	1054883,407	23,93	У
Заморожена риба	141263,7	129054,76	227985,72	181605,3	111972,4	97552,93	889434,77	148239,13	1962314419	29,88	
Солона риба в/у	58031,12	51785,23	59835,51	54043,23	36236,17	40672,79	300604,05	50100,68	76191658,39	17,42	
Солона риба б/у	54364,44	48905,84	51028,62	37466,94	20902,58	17419,42	230087,84	38347,97	211986144,3	37,97	Z

Таблиця 5

**Поєднаний ABC- і XYZ-аналіз асортименту рибних товарів за товарооборотом
у I півріччі 2011 р. і стабільністю продажів**

Товарна категорія	Товарооборот категорії у I півріччі 2011 р., грн	Частка в товарообороті за ABC-аналізом, %	Коефіцієнт варіації за XYZ-аналізом, %	Група за поєднаним аналізом
Усього	4475433,01	100		
Рибні консерви	922362,11	20,61	28,63	AY
Заморожена риба	889434,77	19,87	29,88	AY
Охолоджена риба	584809,91	13,07	34,56	AZ
Копчена риба б/у	469500,37	10,49	11,02	AY
Рибні пресерви	300737,97	6,72	15,6	BY
Солоня риба в/у	300604,05	6,71	17,42	BY
Рибні напівфабрикати	283737,8	6,34	16,33	BY
Солоня риба б/у	230087,84	5,14	37,97	CZ
В'ялена риба б/у	180932,66	4,04	20,07	CY
Жива риба	165461,39	3,7	19,87	CY
Копчена риба в/у	62118,27	1,39	40,98	CZ
Солоня риба нарізана	46828,78	1,04	17,27	CY
Копчена риба нарізана	25751,37	0,58	23,93	CY
В'ялена риба в/у	13065,72	0,29	21,97	CY

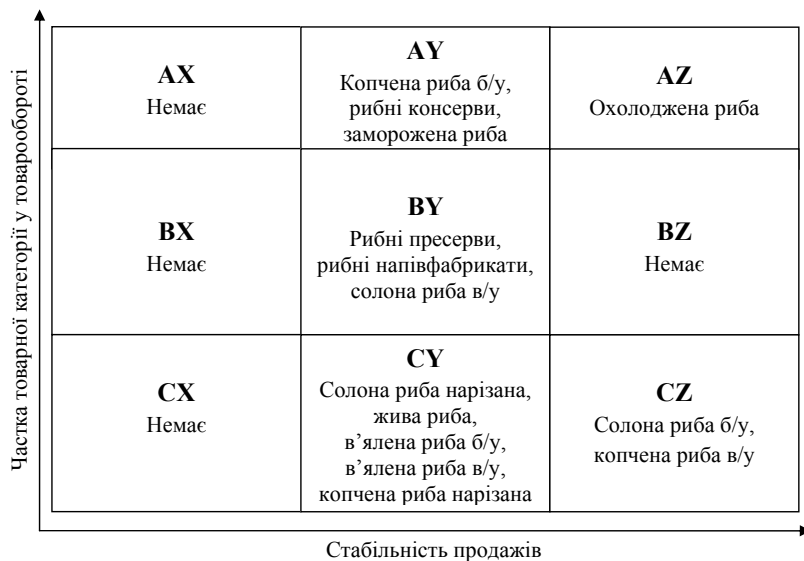


Рис. 1. Матриця поєданого аналізу асортименту досліджуваного торговельного підприємства

Побудована матриця доводить, що асортимент торговельного підприємства нестабільний, оскільки всі стовпці Х незаповнені. Група СУ є достатньо великою, вона складається з п'яти товарних категорій (солоня риба нарізана, жива риба, в'ялена риба без упакування, в'ялена риба у вакуумному упакуванні, копчена риба нарізана), проте вона не становить особливої цінності для підприємства. До групи CZ потрапили дві товарні категорії (солоня риба без упакування і копчена риба у вакуумному упакуванні), які належать до проблемних, оскільки роблять незначний внесок у прибуток і мають значні коливання продажів. Ці товарні категорії є першими претендентами на виключення з асортименту.

Для структурування асортименту перш за все слід приділяти увагу товарним категоріям груп А і В, оскільки вони забезпечують основний товарооборот торговельного підприємства, і товарним категоріям групи Х, що забезпечують стабільність продажів.

Висновки. За результатами поєднаного аналізу і побудованої матриці для рибних товарів, що реалізує спеціалізоване торговельне підприємство, можна дійти висновку, що оптимальний асортиментний портфель має включати такі категорії: копчена риба без упакування, рибні консерви, заморожена і охолоджена риба, рибні пресерви, рибні напівфабрикати і солоня риба у вакуумному упакуванні, які входять до груп А та В. Солону і копчену рибу нарізану, живу рибу, в'ялену рибу без упакування і у вакуумному упакуванні слід перевести до групи В, а солону рибу без упакування і копчену рибу у вакуумному упакуванні вивести з асортиментного переліку або замінити аналогічними товарами, що користуються попитом.

Вищенаведене підтверджує, що поєднаний аналіз за ABC- і XYZ-методами є дійовим інструментом структурування асортименту торговельного підприємства, спрямованого на його оптимізацію та забезпечення ефективності управління товарними запасами.

Список використаної літератури

1. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е.А. Бузукова; под ред. С. Сысоевой. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с.
2. Бузукова Е.А. Ассортимент розничного магазина: Методы анализа и практические советы / Е.А. Бузукова. – СПб.: Питер, 2007. – 176 с.
3. Сысоева С.В. Категорийный менеджмент: Курс управления ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.
4. Павлова В.А. Дослідження торговельного асортименту спеціалізованого магазину як основа його оптимального формування / В.А. Павлова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму: зб. наук. праць. – 2012. – № 1 (5). – С. 293–300.
5. Сысоева С.В. Большая книга директора магазина / С.В. Сысоева. – СПб.: Питер, 2012. – 416 с.
6. ABC analysis software for Logistic & Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.abc-analysis.ru>
7. Управление запасами с помощью ABC-XYZ анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: perm.hse.ru/manperm/135273/news/67380433.html http://1cv8.net.ua/zakon_pareto_i_samopodobie_v_avsanalize.html radikal.in.ua/wp-content/uploads/2011/04/ABC_Taranenko.doc
8. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стадії розвитку: монографія / А.М. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
9. Кроха Г. Товарний асортимент: методи аналізу та оптимізації / Г. Кроха // Отдел маркетинга. – 2011. – № 6. – С. 52–58.

10. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с фр. / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
11. Бек В.Л. Теорія статистики: Курс лекцій: навч. посіб. / В.Л. Бек. – К.: ЦУЛ, 2003. – 288 с.

Рассматриваются подходы к структурированию ассортимента специализированного торгового предприятия на основании ABC- и XYZ-методов. Предложено на основе матрицы совмещённого анализа определить оптимальный ассортиментный портфель.

Ключевые слова: *ассортимент, рыбные товары, анализ, ABC- и XYZ-методы, матрица.*

The approaches to the specialized trade enterprise assortment structuring are investigated on the basis of ABC- and XYZ-method. It is proposed to define the optimal assortment portfolio on the basis of the matrix combined analysis.

Key words: *assortment, seafood, the analysis of assortment with application of ABC- and XYZ-methods, matrix.*

Одержано 21.01.2013.

ЭКОНОМИКА «ВОЗРАСТАЮЩЕЙ ОТДАЧИ ЗНАНИЙ» КАК МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В данной работе исследована роль знаний и идей как основных ресурсов формирования экономики возрастающей отдачи в условиях информационного общества. Осуществлена систематизация основных подходов к определению категории «знание» как стратегического актива при переходе к VI технологическому укладу. Аргументировано, что России для перехода к экономике «возрастающей отдачи знаний» необходимо трансформировать стратегию развития, преобразовав инерционную экономику убывающей отдачи в инновационную, основанную на науке, знаниях, идеях и образовании.

Ключевые слова: инновации, наука, технологический уклад, экономика знаний, экономика возрастающей отдачи.

Актуальность. Современная эпоха – это период смены парадигм, идеологии, ценностей. Начиная с середины XX ст. научно-технический прогресс, научно-техническая революция, институциональные и социально-экономические трансформационные сдвиги подвели многих ученых к идее генезиса нового качества общественного и технического развития, на пороге которого стоит человечество. В 1996 г. ОЭСР подготовила и опубликовала статистический отчет «Экономика, основанная на знаниях», в котором приведены аналитические данные о том, что в структуре ВВП развитых стран более его половины составляют знания и инновационная продукция. А. Корневейл, эксперт Американской ассоциации экономического развития, в начале XXI в. подсчитал, что из 3,5% прироста ВВП увеличение капитала дает 0,5%, демография – 0,9, образование – 0,9, обучение на рабочем месте – 1,2%. Сегодня восемь из десяти создаваемых новых рабочих мест предполагают работу со знаниями, инновациями и направлены на генерацию новых идей [1; 2]. В этой связи проблема перехода к «экономике возрастающей отдачи знаний» в условиях информационного общества представляется актуальной, требующей дальнейшего изучения и систематизации.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы. П. Дракер в статье «Новое общество организаций» (1992 г.), отмечает, что в последние 20 лет знание из неопределенного ресурса стало основным конкурентным активом, что, в свою очередь, придает современному обществу качественно новые черты [3].

В ответ на происходящие изменения в экономической науке в повседневный обиход начали вводиться новые дефиниции, понятия и категории. Среди них: «информационная экономика» (Т. Сакайя), «экономика знаний» (Ф. Махлуп), «управление знаниями» (К. Виг), «постиндустриальное общество» (Д. Белл), «сетевая экономика (общество)» (М. Кастельс), «посткапиталистическое общество» (П. Дракер) и др. Все они присущи формируемой новой экономической модели, основу которой составляют знания и инновации.

Основные контуры экономики, основанной на знаниях как доминантном ресурсе, описаны в первую очередь в трудах зарубежных ученых. Это прежде

всего Ф. Махлуп, Д. Белл, Й. Шумпетер, П. Ромер, П. Дракер, И. Нонаки, М. Зак, Р. Грант и многие другие. Сегодня тематике управления знаниями и нематериальными активами посвящены более 500 книг и научных монографий, тысячи статей и более 40 тыс. веб-страниц.

Нельзя не отметить и тот факт, что в последние годы появилось и множество работ отечественных авторов, посвященных проблеме нового качества экономического развития. Среди них: А. Бузгалин, С. Глазьев, В. Долятовский, Ю. Красин, В. Кульков, Н. Моисеев, Ю. Осипов, В. Рязанов, М. Гречко и др.

Совокупность достижений западной науки вместе с работами и исследованиями отечественных ученых составляют достаточно объемный и содержательный теоретический базис, позволяющий описывать и исследовать экономическую модель, в которой знания являются ключевым ресурсом создания добавленной стоимости и поддержания конкурентного преимущества организаций.

Цель работы заключается в исследовании и концептуальной характеристике знаний и идей как доминантных ресурсов формирования экономики возрастающей отдачи в условиях информационного общества.

Поставленная ранее цель обуславливает совокупность **задач**, суть которых состоит в следующем:

- выявить основные тенденции становления экономики, основанной на знаниях как доминантном ресурсе;
- систематизировать основные подходы к определению категорий «информация» и «знание»;
- описать модель экономики «возрастающей отдачи знаний», в которой знания выступают как самостоятельный фактор производства, как стратегический актив организаций и критическое условие создания устойчивых конкурентных преимуществ в условиях информационного общества;
- сформулировать основные выводы проведенного исследования.

Основная часть. В 70-х годах XX в. ряд западных ученых обратили внимание на возрастание значения знаний и идей в отдельных организациях и экономике в целом. В основном это отмечено представителями эволюционной теории фирмы (R. Nelson, S. Winter, 1982). Впоследствии системный интерес к нематериальным активам был проявлен в ряде работ об организационном научении и обучающейся организации (P. Garvin, 1993; P. Senge, 1990; I. Nonaka, H. Takeuchi, 1995.)

В настоящее время растет понимание того, что знания, имеющиеся в организациях, представляют собой «интеллектуальный капитал» фирмы (J. Stewart, 1997) и являются источником как нынешних, так и будущих доходов, и единственно эффективным конкурентным преимуществом и критическим условием выживания фирмы (P. Drucker 1992). Вместе с тем несмотря на растущее всеобщее признание актуальности вопроса об управлении знаниями как высокодоходными конкурентными активами организации, пока нет единого понимания того, что именно представляют собой знания как таковые и, соответственно, управление ими.

Категории «знание» и «информация» являются достаточно дискуссионными, а также противоречивыми и в настоящее время. В зависимости от сферы применения (экономика, социология, информатика и др.) эти понятия имеют различные трактовки, которые зачастую учеными, практиками да и простыми обывателями используются в основном на интуитивном уровне.

Первые попытки ученых уточнить природу категории «информация» берут свое начало с работ Р. Фишера и Р. Хартли [4]. Они спрогнозировали появление классического определения информации «как меры уменьшения неопределенности», приведенное в работах Н. Винера и К. Шеннона [5], которое, однако, не стоит считать универсальным.

Следует отметить, что единого определения понятия «информация» не существует, оно зачастую является весьма субъективным и характеризуется с точки зрения различных научных дисциплин по-разному. Информацию можно, например, определить как смысл, который формируется в аппарате мышления каждого человека при получении каких-либо сообщений. Также информация – это сведения об объектах и явлениях окружающей среды, их параметрах, свойствах и состояниях, которые уменьшают имеющуюся о них степень неопределённости и неполноты знаний.

Сегодня под «*информацией*» чаще всего понимается отражение окружающей нас действительности в знаках и сигналах (в трактовке М. Зака). Д.У. Делонг, Л. Фейхи, признавая наличие терминологической неопределенности, определяют *информацию* как модели, которые люди обнаруживают в данных или черпают из них.

В свою очередь, М. Зак в работе «Разработка знаниевой стратегии» пишет о том, что *знания* представляют собой некий субъективный образ объективной реальности, т. е. являются отражением внешнего мира в формах деятельности человека. *Знания* также представляют собой конечный результат размышлений и опыта человека (Д.У. Делонг, Л. Фейхи). В этой связи они являются ресурсом, который всегда зависит от контекста, привязан к индивиду (индивидуальное знание) или коллективу (коллективное/групповое знание) и заключен в сложившейся практике.

Продолжая системный анализ трактовок категории «знание», можно выявить достаточно ограниченный взгляд на знания у некоторых авторов, который соответствует несколько устаревшему взгляду на современную науку. Так, Д. Белл определяет *знание* как то, что *объективно известно, интеллектуальную собственность, связанную с каким-либо именем или группой имен и подтвержденную авторским правом или какой-либо другой формой признания, например, публикацией* (цит. по: McGrath, 2000, p. 32).

В более современных источниках по управлению знаниями наблюдается более широкий и менее формализованный взгляд на феномен «знания». Западные авторы выделяют такие параметры знания, как субъективность, неявный характер, ситуативность и динамичность. *Знание – это подмножество информации; оно субъективно; связано с осмысленным поведением и содержит неявные элементы, приходящие с опытом* (D. Leonard, S. Sensiper, 1998, p. 113).

Знание создается в текущий момент времени. Большинство из нас не в состоянии сформулировать то, что мы знаем. Оно в большей степени скрыто и приходит на ум тогда, когда необходимо ответить на вопрос или решить проблему (J. McDermott, 1999).

Знание – это изменчивая смесь сформулированного опыта, ценностей, контекстной информации и экспертных мнений, которые составляют концептуальную основу для оценки и усвоения нового опыта и информации. Оно образуется и используется в недрах разума знающих. В организациях оно обычно воплощается не только в документах, базах данных и архивах, но и в рутинных, процессах, практиках и нормах организации (Th. Davenport, L. Prusak, 1998).

Таким образом, анализ основных взглядов и определений на категории «знание» и «информация» позволяет сделать заключение о том, что под *информацией* зачастую понимают организованные определенным образом данные, т. е., по сути, это переработанные факты. Информация – это та необходимая среда, которая служит основой для создания знания. Это поток смысловых сообщений. Кроме того, информации присущ подчинительный характер по отношению к знаниям.

Что касается *знаний*, то они состоят из истин, фактов, ментальных моделей, убеждений, ожиданий и ноу-хау. В процессе их создания, т. е. переработки информации, всегда преследуется та или иная *цель* и они, выступая как конеч-

ний продукт, обладают *ценностью*. Знаниям, в отличие от информации, присущи три признака: наличие мнения (убеждения); наличие действия (цели); наличие зависящего от контекста и ситуации смысла. Кроме того, в современных условиях именно знание является самым эффективным конкурентным преимуществом организаций, их дефицитным, самовоспроизводящимся активом для получения дополнительной прибыли (интеллектуальной ренты).

Вариативность и большое разнообразие приведенных трактовок категории «знание» позволяют выявить достаточно важное свойство природы знания – быструю изменчивость во времени. Оно обусловлено в первую очередь тем, что наука и/или технологии создают новые знания и тем самым фактически сводят на нет полезность старых.

«Знание» по своей природе является мультиаспектной и комплексной категорией. Ученые, исследовавшие в различные исторические периоды эту категорию, вводят классификационные признаки «знания» для придания их результатам наибольшей достоверности, репрезентативности и комплексности. Так, один из первых экономистов, который ввел в научный оборот термин «экономика знаний», Ф. Махлуп (F. Machlup 1980) выделяет 13 различных «элементов знания», в том числе: общее знакомство, глубокое знание, осведомленность, запоминание, вспоминание, признание, различение, понимание, интерпретация, способность к объяснению, способность к демонстрации, способность к рассуждению и способность к практическому применению. Он выявил и определил также пять основных «классов знаний»: практическое знание, интеллектуальное знание (включает научное, гуманитарное и культурное знание), бытовое знание (новости, светские разговоры), духовное знание и нежелательное знание.

Сводная типология основных подходов к категории «знание», встречающихся в научной литературе и периодике, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Систематизация основных подходов к типологизации категории «знание»

№ п/п	Представители научных школ и направлений	Наименование типа знания	Характеристика типа знания
По типу формализации			
1	И. Нонака, Р. Грант, М.Х. Зак, Дж. Б. Куинн,	Явное	Явное знание всегда формально и систематизировано. Оно может быть закодировано и отражено в формальных правилах, инструментах или процессах
2	Д.У. Делонг, Л. Фейхи и др.	Неявное	Неявное знание является субъективным. Его трудно формализовать и передавать другим. Неявное знание частично состоит из технического мастерства, трудно выразимого знания, характеризуемого термином «ноу-хау», ментальных моделей, убеждений и мнений
По способности поддерживать конкурентоспособность организации			
1	М.Х. Зак	Базовые (core)	Это минимальный набор и уровень знаний, необходимый организации для функционирования на рынке. Обладание подобным уровнем знаний не обеспечит фирме жизнеспособность в долгосрочной перспективе, а является базовым знаниевым барьером для входа в отрасль
2		Продвинутое (advanced)	Позволяют фирме быть конкурентоспособной. Фирма может обладать схожим уровнем, масштабом и качеством знаний, что и ее конкуренты, но при этом конкретное содержание знаний часто будет различаться среди конкурентов, обеспечивая дифференциацию знаний

№ п/п	Представители научных школ и направлений	Наименование типа знания	Характеристика типа знания
3		Новаторские (innovative)	Это знания, позволяющие фирме лидировать в отрасли и значительно дифференцировать себя по сравнению с конкурентами. Новаторские знания, часто позволяют менять фирме «правила игры»
По уровню составных частей профессионального интеллекта			
1	Дж. Б. Куинн и др.	Когнитивное знание	Базовый уровень владения дисциплиной. Профессионалы достигают его в процессе серьезного обучения, которое затем подтверждается сертификацией. Это знание необходимо, но недостаточно для коммерческого успеха
2		Продвинутое знание и навыки	Позволяют превратить «книжное знание» в эффективное исполнение. Способность применять правила той или иной дисциплины к сложным проблемам реального мира – наиболее распространенный уровень навыков среди профессионалов, создающих стоимость
3		Системное понимание	Глубокое познание сложной «паутины» причинно-следственных связей, лежащих в основе дисциплины. Оно позволяет профессионалам, не ограничиваясь простым выполнением задач, переходить к решению более крупных, комплексных проблем и в результате создавать исключительно высокую стоимость
4		Самотивированное творчество	Сочетание воли, мотивации и адаптируемости к успеху. Мотивированные творческие группы часто достигают лучших результатов, чем группы, обладающие значительными материальными или финансовыми ресурсами
По признаку доступности			
1	Д.У. Делонг, Л. Фейхи	Человеческое знание	Представляет собой то, что люди знают или знают как делать. Человеческое или индивидуальное знание проявляется в навыках (например, как интервьюировать покупателей) или в профессиональных компетенциях (например, понимании предпочтений потребителей при выборе того или иного продукта) и обычно сочетают в себе явное и неявное знание
2		Социальное знание	Этот тип знания существует только во взаимоотношениях между индивидуумами или внутри групп. Социальное знание преимущественно неявное, оно принадлежит членам группы и развивается только в результате совместной работы. Его существование проявляется в способности индивидов к эффективному сотрудничеству
3		Структурированное знание	Заклучено в системах, процессах, инструментах и сложившихся практиках организации. Знание в этом случае является явным и основано на правилах. Основное отличие структурированного знания от первых двух типов знаний заключается в том, что оно считается существующим независимо от людей – носителей знаний. Оно представляет собой организационный ресурс

Согласно приведенным в табл. 1 подходам, распространенные таксономии различают достаточно большое количество типов знаний. Вместе с тем общий перечень типологий категории «знание» гораздо шире, что свидетельствует о глубоком научном интересе со стороны различных научных школ и направлений к знаниям как специфическому виду активов как для индивидуума, так и для экономики в целом. К примеру, некоторые авторы, классифицируя знания по типу, выделяют знания общие и ситуационные, личные и коллективные, активные и пассивные, описательные («знания о»), процедурные («знания о том, как»), причинно-следственные («знания о том, почему»), знания об условиях («знания о том, когда») и отношенческие («знания с») и многие другие.

Формируемая экономическая модель, в которой знания выступают как самостоятельный фактор производства, как стратегический актив организаций и критическое условие создания устойчивых конкурентных преимуществ, кардинально отличается от господствовавшей ранее традиционной индустриальной экономики. Экономика знаний иная.

В экономике, основанной на знаниях, для воспроизводства сложного интеллектуалоемкого продукта необходимы более высокие начальные капиталовложения. Однако после завершения начального этапа стоимость каждой дополнительной единицы продукции будет минимальной или даже стремиться к нулю, т. е. быть бесплатной. Результатом этого является тот факт, что в материальной экономике отдача убывает. Другими словами, каждая дополнительная единица ресурса (продукта) производится с большими усилиями, чем предыдущая, и является более дефицитной и дорогой с точки зрения затрат на производство.

В экономике знаний отдача, наоборот, возрастает. Это обусловлено важнейшим отличием между знаниями и материальными объектами, которое состоит в том, что знания и идеи неисчерпаемы, а значит, закон убывающей отдачи к ним не применим. Знания, таким образом, обеспечивают возрастающую отдачу по мере их использования. Чем больше мы их потребляем/расходуем, тем более возрастает их ценность, что обеспечивает некий мультипликативный цикл.

В индустриальной экономике убывающей отдачи существуют равновесные цены, и политика государства состоит в распределении дефицитных (ограниченных) ресурсов между конкурирующими производителями и потребителями. Это означает, что *цель регулирования экономики материального производства заключается в создании среды и условий, способствующих эффективному производству.*

В экономике знаний, где главными задачами является производство и распространение знаний и идей, нивелируется классическая концепция равновесной цены. В ней всегда существует противоречие между желанием после получения знания иметь низкие цены, чтобы оно могло тиражироваться и широко распространяться, и желанием заранее обещать надежную защиту прав интеллектуальной собственности и монополистической позиции, чтобы создать стимул и мотивацию к открытию. Все это трансформирует и роль государства, которая *заключается в создании институциональных условий и стимулов, способствующих генерации идей и инноваций.*

В современных странах-лидерах, формирующих новый, шестой, технологический уклад с доминантой интеллекта, знаний и идей, вопреки бытующему мнению, возросла роль государства. Так, эффективность американской экономической политики связана с достаточно надежными правами собственности и субсидированием таких видов деятельности, как научные исследования и образование. Эти отрасли вносят впоследствии основной вклад в инновационный процесс. В остальное же государство не вмешивается, предоставляя компаниям возможность свободно действовать на рынке.

Соответственно, изложенное различие между отраслями с возрастающей и убывающей отдачей полностью изменяет динамику конкуренции. Лидерами в мире становятся страны, разрабатывающие новые технологии и инновации, вложения в которые дают возрастающую отдачу. В этой сфере действуют положительные обратные связи, вложение капитала дает все большую его продуктивность, усиливает эффективность внедрения инноваций. В наукоемких высокотехнологичных отраслях отдача капитала возрастает, в обрабатывающих природные ресурсы – отдача убывает вследствие ограничений цен и долей рынка. Новые технологии, основанные на знаниях, изменяют экономику и общество. Они охватывают группы товаров разных типов (ПК, ПО, сети, коммуникации), реализуют сетевые эффекты, повышают тягу людей к знаниям, обучению, реализуют синергетические эффекты.

От стандартных технологий, стабильности, планирования, иерархии в XXI в. осуществляется переход к созданию другого мира бизнеса, основанного на генерации идей, их отборе и воплощении в новых технологиях и товарах. В информационном обществе главным становится адаптация к новым идеям, генерация новых знаний и их воплощение в технологиях и изделиях.

Выводы. Таким образом, науке и образованию в условиях экономики знаний отводится роль основных драйверов роста и развития. Эти отрасли формируют контуры «общества профессионалов и интеллектуалов». Современные высокотехнологичные компании уже сегодня вынуждены находится в острой конкурентной борьбе за свой самый ценный ресурс – высококвалифицированных, обладающих знаниями и способных генерировать идеи людей.

Указанные трансформации и смена векторов развития экономики и общества во многом находят свое системное отражение в формируемых новым (VI) технологическим укладом доминантах и императивах развития. России в контексте перехода к экономике «возрастающей отдачи знаний» необходимо коренным образом трансформировать стратегию развития, преобразовав инерционную экономику убывающей отдачи в инновационную, основанную на науке, знаниях, идеях и образовании. Способность генерировать новые идеи и технологии, воплощать их в конкурентоспособную продукцию присуща только странам с высоким уровнем человеческого капитала, лидерам зарождающегося нового (VI) технологического уклада.

Список использованной литературы

1. Гречко М.В. Инновационное развитие экономики на основе управления человеческим капиталом: монография / М.В. Гречко. – Ростов н/Д: ИПО ПИ ЮФУ, 2012. – 240 с.
2. Гречко М.В. Развитие вуза в условиях модернизации экономики: монография / М.В. Гречко. – Ростов н/Д: ИПО ПИ ЮФУ, 2011. – 180 с.
3. Управление знаниями: хрестоматия: пер. с англ. / под ред. Т.Е. Андреевой, Т.Ю. Гутниковой; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента» 2010. – 514 с.
4. Фишер Р. Вероятностная концепция (1928) и Хартли Р. Логарифмическая мера количества информации (1928) // Теория информации и ее приложения / под ред. А.А. Харкевича. – М.: Наука 1949. – С. 12.
5. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон. – М.: Прогресс, 1965. – 243 с.

У цій статті досліджено роль знань та ідей як основних ресурсів формування економіки зростаючої віддачі в умовах інформаційного суспільства. Здійснено системати-

зацію основних підходів до визначення категорії «знання» як стратегічного активу при переході до VI технологічного укладу. Аргументовано, що Росії для переходу до економіки «зростаючої віддачі знань» необхідно трансформувати стратегію розвитку, перетворивши інерційну економіку убуюваючої віддачі в інноваційну, яка ґрунтується на науці, знаннях, ідеях і освіті.

Ключові слова: інновації, наука, технологічний устрій, економіка знань, економіка зростаючої віддачі.

In this work the role of knowledge and ideas as main resources of formation of economy of increasing return in the conditions of information society is investigated. Systematization of the main approaches to category «knowledge» definition as strategic asset is carried out upon transition to the VI technological way. It is reasoned that Russia for transition to economy of «increasing return of knowledge», it is necessary to transform development strategy, having transformed inertial economy of decreasing return in innovative, based on science, knowledge, ideas and education.

Key words: innovations, science, technological way, economy of knowledge, economy of increasing return.

Одержано 15.02.2013.

УДК 004:330.131.7

Б.А. ДЕМЬЯНЧУК,
доктор технических наук, доцент,
старший научный сотрудник
Военной академии, г. Одесса

В.М. КОСАРЕВ,
кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля

ТЕОРИЯ КОМПРОМИССА: МОДЕЛЬ ПОЛЕЗНОСТИ И РИСКА, ЭВРИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ

В статье показана целесообразность как рационального, так и эвристического поведения при подготовке и принятии решений. Развита теория компромиссного поведения на основе: модели полезности и риска при антагонистических неопределенностях; учета предпочтений лица, принимающего решения; метода прогнозирования последствий решения.

Ключевые слова: *принятие решений в условиях неопределенностей, модели противоборства, функции полезности и риска, прогнозирование последствий решения.*

Полезность и риск принимаемых решений в виде выигрыша и потерь зависят от предпочтений лица, принимающего решения [1–4]. В последние десятилетия развернулась научная дискуссия между сторонниками рационального поведения при подготовке и принятии решений и сторонниками учета нерационального поведения лиц, принимающих решения, из-за их «асимметричной реакции на возможные потери и приобретения» [1; 2].

Оппоненты дискуссии, В. Смит и Д. Канеман, занимали противоположные позиции. Однако комитет по Нобелевским премиям в 2002 г. принял объективное решение: они вместе получили Нобелевскую премию [2].

Теория принятия решений и практика подтверждают необходимость и рационального, и эвристического начала. Неизбежны при этом три этапа: этап подготовки решения с помощью модели функции полезности и риска, она должна адекватно отображать связи уровней приобретений и потерь с вероятностями их появления в условиях противодействия конкурентов; этап собственно принятия волевого решения лицом, которое, как правило, «асимметрично реагирует на возможные потери и приобретения»; этап прогнозирования последствий принятого решения путем обработки ограниченной совокупности исходных данных, получаемых, например, в ходе деловой игры, где роль конкурирующей стороны исполняют свои же лица.

Целью статьи является развитие теории целесообразного, компромиссного, поведения, основанного на взаимосвязанном применении этих трех этапов.

На первом, наиболее трудоемком, этапе в качестве основы модели функции полезности и риска, которая описывает приобретения и потери на пути к достижению цели операции, по-видимому, целесообразно выбрать, например, кривую развития логистического типа и для выигрышей, и для потерь.

Второй этап является эвристическим. Он носит сугубо личностный характер. Отображает предпочтения лица, принимающего решения. Затраты времени на реализацию этого этапа меньше, чем на реализацию первого этапа, в среднем примерно в семь раз. Такое предположение основано на общепринятой рекомендации, известной из опыта подготовки и принятия решений: «семь раз отмерь – один раз отрежь!».

Третий этап – не менее трудоемкий, чем первый. Он нацелен на прогнозирование последствий принятого решения. Поскольку эти последствия зависят от совокупности множества неопределенностей случайного и антагонистического характера, то основу для прогнозирования должны составить либо ранее наблюдаемые результаты решения, принятого в аналогичных условиях, либо экспериментально полученные исходные данные о результатах влияния противодействующих факторов на достижимые приобретения и ожидаемые потери. Наконец, основу для решения задачи прогнозирования могут составить результаты специально организованной деловой игры, где роль противоборствующей стороны должны исполнять специально назначенные, заранее подготовленные лица.

Важно отметить, что объективный прогноз развития процесса достижения цели операции, которая выражена прежде всего количественной характеристикой в виде вероятности достижения заданной величины выигрыша и величины потерь под действием как детерминированных, так и случайных факторов, как известно, возможен при условии, что основной механизм, порождающий эти изменения, является постоянно действующим и практически не изменяется [3; 5–7].

Итак, предлагаемая теория основывается на поэтапном построении функции полезности и риска; учете асимметричного отношения ЛПР к потерям и приобретениям; статистическом прогнозировании параметров функции полезности и риска, которая более адекватно учитывает одновременное противодействие факторов, способствующих достижению цели операции, и факторов, препятствующих достижению этой цели.

1. Построение функции полезности и риска

Для построения функции полезности и риска введем в рассмотрение вспомогательную функцию – вероятность f достижения или превышения случайной величиной выигрыша заданного значения этого выигрыша, который равен $v \geq 0$. При этом в условиях противодействия многих факторов вероятность недостижения указанного результата равняется $(1 - f)$.

Считаем, что скорость изменения функции f при изменении ее аргумента v в условиях одновременного противодействия различных случайных факторов пропорциональна произведению указанных вероятностей, взятому с некоторым коэффициентом пропорциональности a_1 , который имеет смысл показателя разности интенсивностей противодействия факторов или противоборства конкурентов. В данном случае коэффициент a_1 является положительной величиной, поскольку интенсивность воздействия факторов, способствующих выигрышу, превышает интенсивность воздействия препятствующих факторов.

В рассматриваемой ситуации получаем зависимость, так называемую модель развития зависимости $f(v)$, в виде дифференциального уравнения:

$$\frac{df}{dv} = \alpha_1 f(1 - f), \quad v \geq 0; \quad \alpha_1 > 0; \quad 0 \leq f \leq 1. \quad (1)$$

Решая уравнение (1), например, при начальных условиях $f(v = v_{01}) = 0,5$, характерных для некоторого конкретного уровня выигрыша, равного v_{01} , когда ожидаемый успех и неудача равновероятны, получим интегральную зависи-

мость вероятности f превышения случайной величиной выигрыша заданного его уровня, равного v , в виде (рис. 1):

$$f(v) = \{1 + \exp[\alpha_1(v - v_{01})]\}^{-1}, \quad v \geq 0; \quad \alpha_1 > 0; \quad v_{01} > 0; \quad 0 \leq f \leq 1. \quad (2)$$

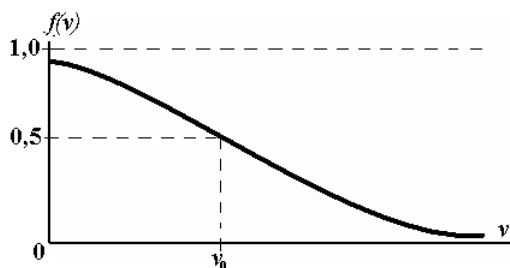


Рис. 1. Зависимость вероятности превышения заданного уровня, равного v , случайной величиной выигрыша

Введем в рассмотрение новую вспомогательную функцию, а именно, вероятность $(1 - f)$ непревышения случайной отрицательной величиной потерь заданного их уровня, равного $v \leq 0$. При этом (в условиях противодействия многих факторов) вероятность превышения указанного уровня потерь равняется f .

Считаем, как и ранее, что скорость изменения функции f при изменении ее аргумента v в условиях одновременного противодействия различных случайных факторов пропорциональна произведению указанных вероятностей, взятому с коэффициентом пропорциональности, который в этом случае является отрицательным, т. е. $a_2 < 0$, поскольку является параметром разности интенсивностей противодействия факторов, так как факторы, которые вызывают потери, естественно, преобладают.

В рассматриваемой ситуации получаем аналогичную, но иную по содержанию зависимость в виде дифференциального уравнения:

$$\frac{df}{dv} = \alpha_2 f(1 - f), \quad v \geq 0; \quad \alpha_2 > 0; \quad 0 \leq f \leq 1. \quad (3)$$

Решая уравнение (3) при начальных условиях $f(v = v_{02}) = 0,5$, характерных для уровня потерь, равного по абсолютной величине $v_{02} > 0$, когда ожидаемые события превышения и непревышения указанного уровня потерь равновероятны, получим интегральную зависимость вероятности f превышения заданного уровня, равного v , случайной величиной потерь в виде (рис. 2):

$$f(v) = \{1 + \exp[\alpha_2(v + v_{02})]\}^{-1}, \quad v \leq 0; \quad \alpha_2 < 0; \quad v_{02} > 0; \quad 0 \leq f \leq 1. \quad (4)$$

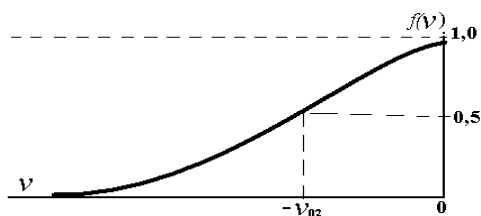


Рис. 2. Зависимость вероятности превышения заданного уровня, равного v , случайной величиной потерь

При построении функции φ полезности и риска последствий решения, принимаемого ЛПР при асимметричном его отношении к ожидаемым потерям и выигрышу, когда ($v_{02} < v_{01}$), полученные зависимости (2) и (4) целесообразно представить в виде (рис. 3):

$$\varphi(v, \alpha_1, \alpha_2, v_{02} < v_{01}) = \begin{cases} \{1 + \exp[\alpha_1(v - v_{01})]\}^{-1}, & v \geq 0; \alpha_1 > 0; v_{01} > 0; 0 \leq f \leq 1, & (5a) \\ \{1 + \exp[\alpha_2(v + v_{02})]\}^{-1}, & v \leq 0; \alpha_2 < 0; v_{02} > 0; 0 \leq f \leq 1. & (5b) \end{cases}$$

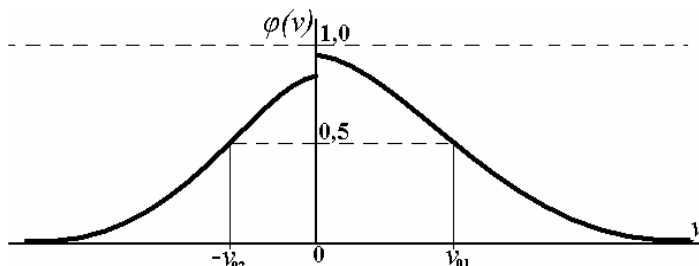


Рис. 3. Общий вид функции полезности и риска принимаемых решений при асимметричном отношении ЛПР к ожидаемым потерям и приобретениям

Поскольку такая функция является разрывной при нулевом значении ее аргумента, далее ее непрерывные ветви целесообразно исследовать по отдельности. Это важно при наличии достаточного набора исходных данных для ее обоснованного построения и особенно важно в условиях асимметричного отношения лица, принимающего решения (ЛПР), к ожидаемым потерям и приобретениям, когда уровень асимметричности его отношения известен.

2. Учет предпочтений ЛПР при различных уровнях неопределенностей

Разности интенсивностей противодействия факторов количественно отображают связь уровня ожидаемого выигрыша (приобретений) $v > 0$ с вероятностью его появления и связь ожидаемого уровня потерь $v < 0$ с вероятностью наблюдения такого уровня. Естественно, зависимость строится путем анализа данных о конкурентах и о своих возможностях в результате объективной оценки обстановки. Однако зависимость функции полезности и риска (рис. 3) носит и субъективный характер, т. к. отображает также личностные взгляды и предпочтения ЛПР.

В условиях противоборства конкурентов, согласно результатам исследований нобелевского лауреата Д. Канемана, проявляется субъективное поведение ЛПР, причина которого состоит в психологических особенностях ЛПР. «Человек боится потерь, то есть его ощущения от потерь и приобретений несимметричны. Люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду» [1].

Понятно, что в условиях разного уровня неопределенностей в исходных данных это поведение ЛПР (при построении функции полезности и риска $\varphi(v)$) должно учитываться неодинаково. По-видимому, чем меньше уровень указанных неопределенностей, тем точнее целесообразно учитывать отличие параметров v_{01} и v_{02} (рис. 3).

Из (5a) и (5b) следует, что, если показатель α интенсивности реакции конкурентов точно известен, например, по данным оценки обстановки перед принятием решения (вычисляется как разность интенсивностей мер, принятых конкурентами), то значения функции полезности и риска могут быть вычислены для заданного значения выигрыша и потерь.

Поскольку значения α и v_0 на практике обычно не известны то они должны быть определены методами статистического оценивания по совокупности нескольких дискретных значений, например, вначале для правой ветви функции полезности и риска, взятых в начале координат функции полезности и риска (рис. 3) с учетом предпочтений ЛПР и некоторых ожидаемых им значений выигрыша в интервале их малых значений $[v_1 \dots v_m \geq 0]$. Согласно (5а) эта ветвь функции (5) имеет вид:

$$\varphi(v, \alpha, v_0) = \{1 + \exp[\alpha(v - v_0)]\}^{-1}, v \geq 0; \alpha > 0; v_0 > 0; 0 \leq f \leq 1. \quad (6)$$

После нахождения, например, методом максимального правдоподобия, оптимальных оценок параметров α и v_0 функции полезности (6), подставим их в функцию (5а). Получив подобные оценки и для левой ветви (5б) функции (5), получим результирующую функцию, которая становится прогнозным трендом последствий принятого решения ЛПР в виде соответствующих зависимостей вероятностей и от уровней потерь, и от уровней приобретений.

3. Алгоритм и погрешности прогнозных оценок максимального правдоподобия параметров функции полезности и риска

Совместные оценки α и v_0 , т. е. параметров функции (6) путем статистической обработки нескольких ее дискретных значений, взятых в начале координат, без принятия специальных мер для линеаризации этой функции найти невозможно. Поэтому найдем их в два приема. Вначале по известным дискретным значениям функции (6) на начальном участке ее аргументов $[v_1 \dots v_m \geq 0]$ найдем опорные значения искоемых ее параметров:

$$\alpha = \alpha^0; v_0 = v_0^0.$$

Пусть известны некоторые значения правой ветви функции полезности и риска:

$$\varphi(v_k, \alpha, v_0), \forall k = \overline{1, m}.$$

Ее значения, взятые на концах интервала при $v > 0$, имеют вид:

$$\varphi_{v_1} = \varphi(v_1, \alpha, v_0); \varphi_{v_m} = \varphi(v_m, \alpha, v_0).$$

Тогда искомые опорные значения параметров функции находим согласно (6) в виде:

$$\begin{aligned} \alpha^0 &= \{\ln[(\varphi_1^{-1} - 1)/(\varphi_m^{-1} - 1)]\} / (v_1 - v_m); \\ v_0^0 &= v_1 - \left\{ \left[\ln(\varphi_1^{-1} - 1) \right] (v_1 - v_m) \right\} / \ln[(\varphi_1^{-1} - 1) / (\varphi_m^{-1} - 1)]. \end{aligned} \quad (7)$$

Для отыскания оптимальных оценок параметров α и v_0 функции полезности и риска (6) методом максимального правдоподобия с учетом их опорных значений и всех значений на интервале $[v_1 \dots v_m \geq 0]$, известных с заданными погрешностями, введем обозначения:

$$\begin{aligned} \alpha &= \alpha^0 + \Delta\alpha = \alpha_1 = \alpha_1^0 + \Delta\alpha_1; \\ v_0 &= v_0^0 + \Delta v = \alpha_2 = \alpha_2^0 + \Delta\alpha_2. \end{aligned}$$

Разложим функцию (6) в ряд Тэйлора по этим параметрам в окрестности вектора (α^0, v_0^0) , ограничившись первыми членами ряда. При этом получим:

$$\begin{aligned} \varphi(v_k) &= \varphi_{0,0}(v_k) + \sum_{i=1}^m \frac{\partial \varphi(v_k)}{\partial \alpha_i(\alpha_{0,i})} (\alpha_i - \alpha_i^0) = \\ &\varphi_{0,0}(v_k) + \varphi_1(v_k) \Delta \alpha_1 + \varphi_2(v_k) \Delta \alpha_2, \end{aligned} \quad (8)$$

где

$$\begin{aligned} \varphi_{0,0}(v_k) &= \left\{ 1 + \exp \left[\alpha_1^0 (v_k - \alpha_2^0) \right] \right\}^{-1}; \\ \varphi_{1k} = \varphi_1(v_k) &= - \left\{ 1 + \exp \left[\alpha_1^0 (v_k - \alpha_2^0) \right] \right\}^{-2} (v_k - \alpha_2^0) \exp \left[\alpha_1^0 (v_k - \alpha_2^0) \right]; \\ \varphi_{2k} = \varphi_2(v_k) &= - \left\{ 1 + \exp \left[\alpha_1^0 (v_k - \alpha_2^0) \right] \right\}^{-2} (-\alpha_1^0 \exp \left[\alpha_1^0 (v_k - \alpha_2^0) \right]). \end{aligned} \quad (9)$$

Для всех $v_1, \dots, v_k, k = (1 \dots m)$ выражения типа (8) составляют систему вида:

$$A^T \Delta \alpha = C, \quad (10)$$

где

$$\begin{aligned} A &= \begin{pmatrix} \varphi_1(v_1) \dots \varphi_1(v_m) \\ \varphi_2(v_1) \dots \varphi_2(v_m) \end{pmatrix}, \quad \Delta \alpha = \begin{pmatrix} \Delta \alpha_1 \\ \Delta \alpha_2 \end{pmatrix}, \\ C &= \begin{pmatrix} \varphi(v_1) - \varphi_{0,0}(v_1) \\ \dots \\ \varphi(v_m) - \varphi_{0,0}(v_m) \end{pmatrix}. \end{aligned} \quad (11)$$

Прежде чем перейти к вычислению вектора искомых оценок параметров, найдем, используя правило Саррюса, определитель информационной матрицы Фишера, который, согласно (10) и (11), равняется:

$$\left| A^T A \right| = \sum_{k=1}^m \varphi_1^2(v_k) \sum_{k=1}^m \varphi_2^2(v_k) - \left[\sum_{k=1}^m \varphi_1(v_k) \varphi_2(v_k) \right]^2. \quad (12)$$

Из (12), имея в виду (9), можно сделать вывод о том, что определитель этой матрицы не равен нулю, следовательно, при решении уравнения (10) можно получить оценки α, v_0 , обладающие конечной дисперсией.

Учтем неточное описание зависимости (11) на интервале $[v_1, v_m]$. Значения вектора C содержат ошибку. Следовательно, имеем случайный вектор $C + \delta = y$. Его реализация имеет вид:

$$y = C + \delta. \quad (13)$$

Если ошибки описания закономерности $\varphi(v_k), \forall_k = \overline{1, m}$ распределены нормально с нулевым средним значением, то их плотность вероятности имеет вид:

$$\varphi(\delta) = (2\pi)^{-\frac{m}{2}} |P|^{-\frac{1}{2}} \exp \left\{ -\delta^T P^{-1} \delta \right\}. \quad (14)$$

Функция правдоподобия параметров, подлежащих оценке, согласно (14) с учетом (13), равняется:

$$\psi(\Delta \alpha / y) = (2\pi)^{-\frac{m}{2}} |P|^{-\frac{1}{2}} \exp \left\{ -\frac{1}{2} (y - A \Delta \alpha)^T P^{-1} (y - A \Delta \alpha) \right\}, \quad (15)$$

где $A = A(\alpha^0); \quad y = y(\Delta_{icm}, \delta)$.

Для независимых ошибок неравноточного описания закономерности изменения функции полезности и риска $\varphi(v)$ матрица ковариаций и обратная ей являются диагональными:

$$\Pi = \begin{pmatrix} \delta_1^2 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \delta_2^2 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & \delta_3^2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & \delta_m^2 \end{pmatrix}; \Pi^{-1} = \begin{pmatrix} W_1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & W_2 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & W_3 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & W_m \end{pmatrix}; W_k = \delta_k^{-2}, \quad (16)$$

где δ_k^2 – дисперсия ошибки k -го отсчета $\varphi(v_k)$, равная $\sigma_k^2 = M[\delta^2]$.

Из (15) после дифференцирования и приравнивания к нулю логарифма производной получается уравнение правдоподобия в виде:

$$(A^T \Pi^{-1} A) \Delta \hat{\alpha} = A^T \Pi^{-1} y. \quad (17)$$

Матрица $(A^T \Pi^{-1} A)^{-1}$, согласно (11) и (17), равняется:

$$(A^T \Pi^{-1} A)^{-1} = \left[\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 - \left(\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \right)^2 \right]^{-1} \times \\ \times \begin{pmatrix} \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 & - \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \\ - \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} & \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 \end{pmatrix}. \quad (18)$$

В соответствии с (6–9, 17–18) в результате получают искомые оценки параметров функции полезности и риска (в виде алгоритмов с учетом опорных значений), т. е. оценка параметра α интенсивности реакции конкурентов и оценка параметра v_0 , который соответствует половинному уровню функции $\varphi(v, \alpha, v_0)$ полезности и риска решений, принимаемых ЛПР,

$$\begin{pmatrix} \hat{\alpha} \\ \hat{v}_0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \alpha^0 + \frac{\sum_{l=1}^m \left[W_{1\varphi_{1l}} \sum_{l=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 - W_{1\varphi_{2l}} \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \right] y_1}{\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 - \left(\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \right)^2} \\ v_0^0 + \frac{\sum_{l=1}^m \left[W_{1\varphi_{2l}} \sum_{l=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 - W_{1\varphi_{1l}} \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \right] y_1}{\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 - \left(\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \right)^2} \end{pmatrix}. \quad (19)$$

Дисперсии этих оценок согласно (18) равняются:

$$\sigma_{\alpha}^2 = \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 / \left[\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 - \left(\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \right)^2 \right],$$

$$\sigma_{v_0}^2 = \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 / \left[\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k}^2 \sum_{k=1}^m W_k \varphi_{2k}^2 - \left(\sum_{k=1}^m W_k \varphi_{1k} \varphi_{2k} \right)^2 \right]. \quad (20)$$

Подставляя оценки (19) в формулу для функции (5а), а также применяя изложенный аппарат для оценки параметров и левой ветви (5б) функции (5), получим ожидаемую закономерность, т. е. зависимость обобщенной функции полезности и риска (5) от ожидаемых выигрыша и потерь из-за конкурентного противоборства в результате решения, принятого ЛПР с учетом его асимметричного отношения к возможным потерям и приобретениям.

Рассмотрим далее на конкретном примере последовательность прогнозирования параметров функции полезности и риска при наличии исходной информации в условиях асимметричного отношения ЛПР к потерям и приобретениям.

Пример. Пусть в процессе деловой игры практически установлено:

– наблюдаются относительные потери $v_k < 0$ с соответствующими вероятностями f_k :

$$v_k = -0,5; -1,0; -1,5; -2,0; -2,5; -3,0; -3,5; -4,0; -4,5; -5,0;$$

$$f_k = 0,830; 0,828; 0,825; 0,821; 0,815; 0,806; 0,795; 0,782; 0,767; 0,750;$$

– относительные приобретения $v_k > 0$ наблюдаются с другими вероятностями f_k :

$$v_k = 0,5; 1,0; 1,5; 2,0; 2,5; 3,0; 3,5; 4,0; 4,5; 5,0;$$

$$f_k = 0,960; 0,859; 0,857; 0,854; 0,850; 0,845; 0,839; 0,832; 0,824; 0,815;$$

– ошибки описания закономерности изменения вероятностей потерь и вероятностей приобретений соизмеримы. Дисперсии ошибок одинаковые и равняются $\delta^2 = 10^{-4}$.

Определить:

1. Параметры $\alpha_1, v_{01}, \alpha_2, v_{02}$ функции полезности и риска с учетом наличия исходной информации и асимметричного отношения ЛПР к потерям и приобретениям.

2. Прогнозные зависимости вероятностей потерь и вероятностей приобретений от ожидаемых уровней потерь и приобретений.

3. График функции полезности и риска.

Решение

1. Параметры функции полезности и риска находим в следующей последовательности. Опорные значения для прогнозирования правой ветви функции полезности и риска получим согласно формуле (7) с учетом данных, накопленных в ходе деловой игры в виде:

$$\begin{aligned} \alpha^0 &= \{ \ln [(\varphi_1^{-1} - 1) / (\varphi_m^{-1} - 1)] \} / (v_1 - v_m) = \\ &= \left\{ \ln \left[(0,960^{-1} - 1) / (0,815^{-1} - 1) \right] \right\} / (0,5 - 5,0) = 0,367; \\ v_0^0 &= v_1 - \left\{ \ln(\varphi_1^{-1} - 1) \right\} (v_1 - v_m) / \ln [(\varphi_1^{-1} - 1) / (\varphi_m^{-1} - 1)] = \\ &= 0,5 - \left\{ \ln(0,960^{-1} - 1) \right\} (0,5 - 5,0) / \ln [(0,960^{-1} - 1) / (0,815^{-1} - 1)] = 8,937; \end{aligned}$$

– подставляем полученные опорные значения в (9) и находим слагаемые ряда Тейлора каждой из десяти дискретных значений правой ветви функции полезности и риска;

– записываем выражения для дискретных значений правой ветви функции полезности и риска в явном виде с учетом дискретных значений аргументов этой функции, взятых из перечня исходных данных;

– подставляя в матрицу (19) и в формулы (20) указанные дискретные значения правой ветви функции полезности и риска вместе с опорными значениями параметров этой ветви и вместе с параметрами дисперсии ошибок ее отсчетов в дискретных значениях аргументов, находим искомые параметры α_1, v_{01} правой ветви функции полезности и риска (5);

– повторяя все предыдущие пункты аналогичной процедуры для исходных данных о потерях, т. е. о левой ветви (5б) функции полезности и риска, находим искомые параметры α_2, v_{02} левой ветви функции полезности и риска (5).

2. Подставляя найденные параметры в формулы (5а) и (5б), получаем прогнозные зависимости вероятностей приобретений и вероятностей потерь от ожидаемых уровней соответствующих приобретений и потерь.

3. Строим график результирующей (прогнозной) функции полезности и риска, подобный представленному на рис. 3, с учетом асимметричного отношения ЛПР к уровню ожидаемых потерь и приобретений, представляя в виде совокупности ее исходных дискретных отсчетов функции и полученных ее сплошных значений, полученных в результате оценивания параметров этой функции, в виде, представленном на рис. 4.

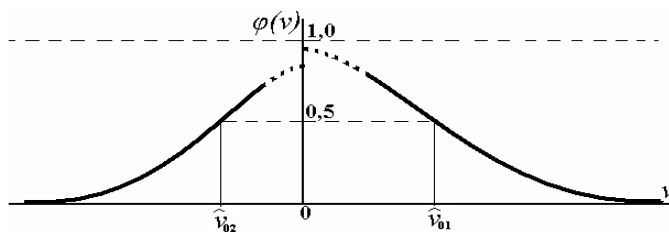


Рис. 4. Вид прогнозной функции полезности и риска, построенной по данным деловой игры при асимметричном отношении ЛПР к потерям и приобретениям

Выводы. 1. Полученные оценки максимального правдоподобия позволяют иметь прогнозные значения функции полезности и риска для выигрыша и потерь произвольного уровня.

2. С помощью найденных прогнозных зависимостей можно оценивать, во-первых, уровень вероятностей достижения заданного уровня выигрыша и потерь; во-вторых, уровень ожидаемых выигрыша и потерь, если задан приемлемый уровень их вероятностей.

3. Практическое применение изложенного инструмента принципиальных трудностей не вызывает, особенно при применении компьютера.

4. Существенно более сложной является задача выяснения объективных исходных данных о зависимости между дискретными значениями функции полезности и риска (построенной с учетом типичной асимметричности отношения ЛПР к потерям и к приобретениям) в дискретных точках аргумента функции при его малых величинах.

5. Погрешности прогнозных значений параметров функции полезности и риска зависят не только от уровня неопределенностей и/или погрешностей в исходных данных, но и от длительности начального интервала наблюдения за-

висимостей $\varphi(v, \alpha, v_0)$ на етапі підготовки исходних даних для прогнозування наслідків прийнятого рішення.

Список использованной литературы

1. Kahneman D. Prospect theory: An analysis of decisions under risk, 1979 / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47, No. 2. – P. 263–291.
2. Борисов Ф. «Дэниел Канеман – стратег принятия решений» / Ф. Борисов // Информационно-аналитическая газета – 2011. – № 5 (148), май. – С. 9.
3. Теория прогнозирования и принятия решений / под ред. С.А. Саркисяна. – М.: Высшая школа, 1977. – 351 с.
4. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М.: Наука, 1978. – 352 с.
5. Марси Д. Стохастическая модель для прогнозирования технологических изменений / Д. Марси // *Экономика промышленности: реф. сб.* – 1980. – № 1. – С. 22–27.
6. Современные методы научно-технического прогнозирования // *Экономическая эффективность авиационной техники*. – М., 1974. – С. 3–11.
7. Райфа Г. Анализ решений (введение в проблему выбора в условиях неопределенности): пер. с англ. / Г. Райфа. – М.: Наука, 1977. – 408 с.

У статті показано доцільність раціональної, а також евристичної поведінки під час підготовки і прийняття рішень. Розвинуто теорію компромісної поведінки на основі: моделі корисності та ризику за умов антагоністичних невизначеностей; врахування переваг особи, що приймає рішення; методу прогнозування наслідків рішення.

Ключові слова: *прийняття рішень за умов невизначеностей, моделі протиставлення, прогнозування наслідків рішення, функції корисності та ризику.*

The article shows necessity of both rational and heuristic behavior while preparation and decision-making. Compromise behavior theory has been developed based on: utility and risks model under the antagonistic uncertainty; consideration of preferences of a decision-making person; consequences of a decision prediction method.

Key words: *decision-making under the conditions of uncertainty, antagonism models, compromise theory, utility and risks function, prediction of consequences of a decision.*

Одержано 15.02.2013.

УДК 37.025:330.01

З.А. ДЖИГЕРОВ,

ассистент

*Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова*

М.В. ДУБОВИК,

доктор экономических наук, профессор

*Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова*

МУЛЬТИПЛИКАТОР ЗНАНИЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье раскрыты понятие «мультипликатор знаний» и его особая роль в процессе экономического развития. Технологические новшества, создаваемые в интеллектуальной экономике, — ключевой фактор долгосрочного экономического роста. Повышение уровня квалификации работников посредством приобретения производственного опыта и получения образования составляют основу технологического прогресса. Улучшение качества человеческих ресурсов — необходимое условие, особенно для развивающихся рынков, для динамичного движения по траектории роста.

Ключевые слова: мультипликатор знаний, интеллектуализация экономики, добавленная стоимость, экономический рост, нематериальные активы, интеллектуальные активы, человеческий капитал, технологические новшества, интеллектуальный труд.

Целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей посредством преобразования вещества природы, является началом и вечным источником образования стоимости и долгосрочного экономического роста. В то же время труд является началом и вечным источником знания, поэтому процесс труда неотделим от знания, и даже самый элементарный труд априори наделен некоторым производственным знанием. По мере усложнения труда возрастает его интеллектуальное содержание и изменяется его качество. Создатель теории «стоимости, создаваемой знаниями» (knowledge-value), Т. Сакайя отмечает: «...мы вступаем в новый этап цивилизации, на котором движущей силой являются ценности, создаваемые знаниями» [1]. Стоимость в такой экономической системе определяется посредством обмена знаниями.

Попытаемся смоделировать процесс создания нового знания и прироста в результате этого реального продукта, исходя из того, что создание добавленной стоимости и, соответственно, экономический рост, по существу, определяются живым трудом, применяющим природные ресурсы, так как изначально в процессе труда человек не использовал физический капитал (последний еще не был создан трудом из природных ресурсов) [2].

Исходя из этого, предположим, что в экономике отсутствует капитал: средства производства, или «капитальные блага» (capital goods) в неоклассической терминологии, а также образование/обучение (человеческий капитал). Валовой продукт, состоящий из двух благ — F и G — производится простым физическим трудом, соответственно, в двух секторах, между которыми происходит обмен данными благами. В первом секторе производятся 8 единиц продукта F, во втором — 2 единицы продукта G. Рабочий день составляет 8 часов, тогда сово-

купные ежедневные затраты простого труда, воплощенного в созданном совокупном продукте, – 16 часов.

При допущении обмена продуктами в соответствии с общественно необходимыми затратами труда в условиях заданного потребительского поведения и идентичных потребностей: 1 единица продукта G обменивается на 4 единицы продукта F. В результате обмена в обоих секторах потребляются 4 F и 1 G продуктов, что эквивалентно 8 часам неквалифицированного физического труда.

Воспользуемся далее подходом Р. Солоу и введем в построения трудосберегающий технологический прогресс, определяемый эффективностью труда одного работника (E), которая зависит от здоровья, образования и квалификации рабочей силы. Помноженный на E простой труд представляет собой рабочую силу, измеренную в единицах простого труда с неизменной эффективностью. Простейшим допущением относительно технологического прогресса является то, что он вызывает прирост эффективности труда E с постоянным темпом трудосберегающего технологического прогресса. Описание технологического прогресса через приращение эффективности труда делает его вклад в рост ВВП аналогичным увеличению населения.

Предположим, что работники первого сектора, используя свои интеллектуальные способности и накопленный производственный опыт, улучшили технологию (производственные знания) посредством создания и применения некоторого инструмента (R), что позволило удвоить ежедневный выпуск продукта F с 8 до 16 единиц в пределах 8-часового рабочего дня. Произошло удвоение производительности труда. Созданный инструмент («капитальные блага» в неоклассической терминологии) аккумулировал знания, что позволило человеку более эффективно трансформировать природные ресурсы в конечные продукты.

Новое ежедневное совокупное предложение выросло, валовой выпуск реально вырос на 8 F и R. Воспользовавшись гипотезой К. Эрроу, согласно которой инновационные идеи признаются побочными продуктами производства или инвестиций, можно утверждать, что созданный инструмент R и новые 16 единиц продукта F являются производными продуктами всего накопленного опыта работников данного сектора. По поводу оценки затрат труда человека-творца, использующего в своей деятельности накопленный опыт, уместно вспомнить высказывание, приписываемое художнику-импрессионисту XIX в. Джеймсу Эбботу Уистлеру. На вопрос «Сколько пишется одна картина?» Уистлер ответил: «Два часа плюс вся жизнь». Естественно, что производство данного инструмента заняло некоторое количество часов (предположим, X) сверхнормативного (выходящего за 8-часовой рабочий день) времени. Решение вопроса о мотивации данных сверхнормативных временных затрат неоднозначно. Нередко изобретатели улучшают технологию, движимые побуждениями, напрямую не связанными с получением адекватного материального вознаграждения. В этой связи первоначально предположим, что создатели интеллектуального продукта первого сектора не вознаграждаются за свой интеллектуальный вклад в общее богатство, увеличивший совокупное предложение на 8 единиц блага F и инструмент R. Это – следствие теоретической посылки постоянной отдачи от масштаба на рынке совершенной конкуренции, когда вознаграждение конкурентных факторов эквивалентно стоимости, произведенной данными факторами, и экономии на масштабе при применении большего количества факторов не возникает. В результате вознаграждение дополнительного фактора – технологического прогресса – приравнивается к нулю. Проблема состоит в том, что в соответствии с этим принципом не остается ничего, чтобы компенсировать затраты на открытия, приводящие к приросту TFP.

Работники первого сектора, совершившие технологический прорыв, становятся главными «благодетелями» общества. Второй сектор работает 8 часов, но потребляет количество продукции (8F + 1G), в которой воплощено 12 часов

элементарнейшего живого труда и какое-то количество часов дополнительного творческого труда, то есть получает дополнительное вознаграждение в форме прироста потребления. В то же время первый сектор недополучает продукцию, стоимость которой эквивалентна 4 часам элементарнейшего живого труда и некоторому числу часов дополнительного творческого труда. Если предположить безвозмездную передачу знаний, заключенных в инструменте R, во второй сектор, то видимость эквивалентного обмена произведенными благами между секторами восстанавливается. Однако остается нерешенным вопрос о возмещении первому сектору затрат творческого интеллектуального труда, понесенных при создании инструмента R. С позиции дальнейшего развития технологии и экономического роста такие стоимостные отношения не являются экономически рациональными. Такой обмен не способен предоставить какие-либо стимулы для разработки технологических достижений и, естественно, не подтверждается практикой. Экономическая необходимость диктует другие условия обмена без соблюдения равенства в часах труда, затраченного на производство единицы каждого блага.

В действительности получение новых знаний частично зависит от R&D затрат. Доступ других производителей к новшествам ограничен, осуществляется не мгновенно, а по прошествии некоторого времени. Поэтому условие совершенной конкуренции становится невыполнимым. В реальном формате рыночная теория технологического прогресса требует внесения базовых изменений в неоклассические модели роста с целью включения положения о несовершенной конкуренции. Новаторы ожидают получить прибыль от плодов их исследовательских усилий. Помимо этого, и коммерческая эксплуатация научных идей почти всегда требует существенных инвестиций [3]. Продукция фирм, производящих расходы на R&D, должна реализовываться по ценам, включающим издержки на научно-исследовательскую работу. Очевидно, в этом случае необходимо отступить от допущения неоклассической теории роста о господстве совершенной конкуренции. В условиях совершенной конкуренции и постоянной отдачи от масштаба, где конкурируют многие фирмы, результатами открытий могут пользоваться одновременно все, существует возможность копирования инноваций, и в равновесии экономическая прибыль обращается в ноль. Поэтому у предпринимателей отсутствует мотивация проведения исследовательских работ ввиду дополнительных затрат. Другими словами, необходима несовершенная конкуренция, чтобы поддержать частные инвестиции в новые технологии. Это не относится к результатам собственно фундаментальных исследований.

Как показывает практика, размер дополнительной выгоды, извлекаемой творцами интеллектуального продукта, зависит от многочисленных разноплановых условий. Очевидно, что при наличии естественных ограничений на потребление продукции первого подразделения возможно получение некоторого дополнительного эффекта даже менее производительным сектором экономики. Как, например, работниками сферы услуг, извлекающими выгоду из достижений, осуществляемых в техноёмких секторах. Не только более производительный производственный сектор, но и сектор обслуживания, который по своей природе склонен к более низкому уровню производительности, выигрывают от усовершенствования производственного знания. Такой результат является наиболее вероятным и социально оправданным с точки зрения справедливого распределения благ в обществе. Поскольку каждый вклад производственного знания как продукта разума в принципе является лишь только побочным продуктом, следствием накопленных в обществе знаний.

В изучаемом варианте новое знание (технология) рассматривается как чистый общественный продукт, так же, как и в неоклассической модели. В результате все фирмы вынуждены принимать рыночную цену, и рыночное равновесие

возможно. По этому варианту происходит равное увеличение потребления как первого, так и второго секторов. В результате эгалитарного обмена каждый сектор потребляет одинаковый объем благ. Продолжительность рабочего времени также составляет 16 часов. Но исходные условия изменяются: новый валовой выпуск теперь равен стоимости 8 часов (продукт G), 16 часов (продукт F) элементарнейшего живого труда и X часов интеллектуального труда, воплощенного в инструменте R . В то же время при учете использования физического капитала и общественном признании его стоимости в сумме X часов стоимость каждой создаваемой с его помощью единицы продукта F будет увеличиваться на величину переноса стоимости физического капитала на продукт F . В результате распределению между секторами подлежит продукт стоимостью:

$(16 + dX)8$ часов элементарнейшего труда, где dX – переносимая на продукты F часть стоимости инструмента R . Коэффициент d можно трактовать как норму амортизации стоимости R . Благодаря росту производительности, основанному на интеллектуальном вкладе, общество становится более богатым.

Возможен и другой вариант, когда вследствие уменьшения временных затрат, требуемых на производство такого же количества продукции, происходит высвобождение части трудового ресурса первого сектора для организации производства новых продуктов. Потребление последних может происходить либо исключительно в первом секторе, либо посредством обмена обогащать потребление второго сектора. Но в обоих случаях производится добавленная стоимость.

В стоимость инструмента R включается материальная и нематериальная (информационная, технологическая) составляющие. В соответствии с эффектом масштаба стоимость интеллектуальной составляющей должна распределяться на весь объем производства аналогов инструмента R . Поэтому для производителя такого инструмента при достаточно больших объемах его производства предельные издержки будут определяться лишь материальной составляющей. Однако снижение себестоимости производства техноемкой продукции на практике не сопровождается снижением цен ее реализации. Возможно, это объясняется ускорением производства, накопления и обесценивания знания. Жизненный цикл нового знания непродолжителен, и, следовательно, тиражирование нового знания ограничено жесткими временными границами, в пределах которых необходимо окупить R&D затраты.

В результате многократного включения в выручку от реализации стоимости интеллектуальной составляющей валовая добавленная стоимость многократно увеличивается. Специфика этого роста определяется увеличением доли нематериальной составляющей. В то время как материальное наполнение продукта всегда сопряжено с реальными материальными издержками, то однажды созданное знание может практически без всяких дополнительных затрат тиражироваться в каждой единице создаваемого продукта. Умножение в конечном продукте стоимости интеллектуальной части, воплощенной в основном в человеческом капитале, в совокупности со стоимостью природных ресурсов создает валовую добавленную стоимость и может быть оценено как эффект мультипликатора знаний.

Итак, даже элементарнейший живой труд создает добавленную стоимость. Многократное повторение рутинных операций в определенный момент придает труду новое качество: при накоплении критической массы опыта производственное знание начинает материализовываться в создаваемых орудиях или формулируемых и передаваемых технологиях. В процессе постепенного обучения на собственном и чужом опыте труд человека обогащается и перестает быть элементарнейшим; постепенно формируется особый вид деятельности по производству и передаче знания (сектор образования).

Накопление производственного знания перманентно обогащает элементарнейший живой труд, добавляя в него интеллектуальную компоненту. Причем методы накопления постоянно совершенствуются. На ранней стадии существования человечества, когда не было формального образования, использовался лишь устный способ передачи полезного знания следующим поколениям. Потребовались тысячи лет для изобретения и использования довольно простых инструментов. Их значимость для человечества того времени вполне сопоставима со значимостью современных средств коммуникации для нас. В те времена новое производственное знание, очевидно, не имело никакой коммерческой ценности, так как человечество еще не изобрело возможности коммерциализации прав собственности на интеллектуальные продукты, например, права интеллектуальной собственности. Тысячелетиями человечество продолжало приобретать и накапливать все больше и больше новых знаний не только для того, чтобы улучшить материальные условия жизни, а чтобы также обогатить духовную жизнь. Со временем человечество научилось эффективно передавать накопленные знания следующим поколениям, таким образом облегчая и ускоряя дальнейшее развитие, накопление и распространение знания. Тем временем люди учились производить продукты сверх своих потребностей для обмена на другие блага, что в итоге способствовало росту совокупного общественного благосостояния при крайне неравномерном его распределении. Ко времени индустриальной революции человечество накопило достаточно производительного знания, опыта и финансовых ресурсов, чтобы производить предметы потребления для обмена. Интеллектуальный вклад ускорил рост производительности и переход к товарно-денежным отношениям с усовершенствованными правами собственности.

Стоимость интеллектуальной составляющей стала весомо входить в стоимость труда и, следовательно, капитала как продукта труда. Человеческий капитал, как и основной капитал, способен многократно переносить свою стоимость на продукт труда, в том числе и в процессе обучения, на пополняемый им другой человеческий капитал. Следовательно, после возмещения обществу затрат на формирование человеческого капитала его владелец способен создавать добавленную стоимость.

Что касается природных ресурсов, то, с одной стороны, при рассмотрении их как некоторой природной данности можно исключать существование их интеллектуальной составляющей. Однако, с другой стороны, с учетом того, что человек извлекает из природы в подавляющем большинстве случаев лишь априори востребованные блага, обладающие потребительной стоимостью, включение интеллектуальной составляющей в стоимость природных ресурсов становится понятной.

В результате можно сформулировать следующую гипотезу. Экономический рост обеспечивается преимущественно интеллектуальной составляющей факторов производства, создающей в каждом производственном процессе добавленную стоимость.

В то время как стоимость материальной составляющей фактора производства просто переносится на стоимость создаваемого продукта, ничего дополнительно не создавая, то применение даже одной и той же идеи каждый раз создает добавленную стоимость. Многократное использование знания в процессе труда обуславливает действие эффекта мультипликатора знаний. Таким образом, можно говорить об экономическом росте как о процессе интеллектуализации производимого валового продукта. «Высокотехнологичные экономики, ярким представителем которых является Германия, основываются на применении постоянно возрастающего человеческого интеллекта, усилении роли новейших обрабатывающих производств и информационных технологий» [4].

В состав ВВП входит сумма амортизации основного капитала. Поэтому рост стоимости основных производственных фондов, происходящий за счет увеличения удельного веса стоимости нематериальной составляющей в их структуре, расчетно увеличивает темпы экономического роста. Аналогичный эффект наблюдается и при увеличении вознаграждения за труд в результате его квалификационного усложнения.

Совокупная стоимость интеллектуальной составляющей ВВП может существенно превышать стоимость первоначального вклада интеллектуальной компоненты. По аналогии с эффектом простого мультипликатора можно определять интеллектуальный мультипликатор как отношение результирующей совокупной интеллектуальной составляющей ВВП к первоначальному интеллектуальному вкладу.

Ни одному человеку, независимо от того, насколько выдающимся умом он обладает, знание не достается как «манна небесная». Продукт, созданный гением современного «созидателя-одиночки», не является плодом исключительно его индивидуальных усилий. Даже если условия творчества позволяют отождествлять его с Робинзоном, то и в этом случае он не изолирован, так как интеллектуально соединен со знанием человечества и применяет полученные им ранее практики. Любой творец «стоит на чьих-то плечах» и в процессе труда приобретает некоторые нематериальные блага, объем которых зависит от многих условий. Существующее знание развивается и дополняется творческими разработками предшественников, которые, в свою очередь, также получили образование на основе уже имеющихся знаний и общественных ресурсов. В некотором смысле каждое новое производственное знание никогда не является полностью новым, создаваемым лишь одним человеком (группой людей) на пустом месте. По сути, оно выступает лишь дополнительным вкладом в общую систему знаний.

Учитывая данные обстоятельства, невозможно точно определить, когда затраты на производство знания и выгоды от его использования сравниваются, не представляется возможным. Трудности практической проверки концептуальных построений, предлагающих решение этих вопросов, обусловлены активно поддерживаемыми правительствами стран, в экономике которых значимо представлена R&D деятельностью, императивами высокой стоимости нематериальных активов. Так, «в США, текущая ценность запасов нематериальных активов (затрат на создание знания и человеческого капитала) стала превышать ценность материальных активов (физическую инфраструктуру и оборудование, материальные запасы, природные ресурсы) уже в конце 1960-х гг.».

В целом при решении проблемы оценки стоимости нематериальных благ также нужно учитывать фактор возрастающего доминирования развитых экономик на мировых рынках и прямую заинтересованность экономических агентов этих экономик в распространении влияния теоретических построений, обосновывающих большую значимость результатов оценки вклада нематериальных факторов в динамику социально-экономического прогресса. Г. Явлинский отмечает: «Возрастание роли интеллектуальных и вообще нематериальных активов в формировании общественного продукта приводит к тому, что развитые страны оказываются наделенными своего рода исторической рентой, связанной с тем, что собственность на все эти активы концентрировалась и, главное, продолжает концентрироваться у крупнейших транснациональных корпораций, происхождение и основная деятельность которых связаны именно с развитой частью мира» [5]. По существу, речь здесь идет об институциональных источниках межстрановых ценовых диспропорций.

Используя подход К. Эрроу, предполагавшего, что индивидуальные знания, реализуемые через инвестиции независимо от того, вложены ли они в основной или человеческий капитал, попадают в экономику в целом в виде по-

ложительных экстерналий, можно доказать, что приращение совокупного знания происходит благодаря наращиванию кумулятивных инвестиций всех фирм. Приобретаемый опыт увеличивает общий запас капитала в национальной экономике. По мере того как растет запас физического капитала, знание, используемое каждой фирмой, также аккумулируется с некоторым темпом. В совокупности накопленное знание тождественно накоплению капитала в национальной экономике, тогда используя универсальное обозначение для основного и человеческого капитала (K), можно записать уравнение наращивания капитала:

$$K=K(1+e)^n,$$

где e – параметр, обозначающий прирост интеллектуальной составляющей в стоимости капитала;

n – число периодов наращивания.

И если далее воспользоваться вторым замечательным пределом, предположив, что e – малое число, то можно констатировать теоретическую возможность экспоненциального экономического роста.

Однако если не производятся новые блага, существует предел увеличения богатства (экономического роста). Эти новые продукты или услуги в конечном счете способствуют повышению уровня жизни (росту) в долгосрочной перспективе. Новые продукты приходят обычно вместе с новыми способами производства, которые предполагают новые инвестиции и большие возможности занятости. Другими словами, рост ВВП в результате введения новых продуктов увеличивает разнообразие товаров потребления и услуг, вызывает рост инвестиций и, таким образом, повышает занятость и уровень доходов.

Рассматривая накопление знания, необходимо отметить, что существует достаточно тесная корреляция между квалификацией рабочей силы и подушевым ВВП. Качественно более хорошее и более продолжительное образование, реализуемое в знании – ориентированной институциональной среде, способствует росту производительности. Однако наличие образованной рабочей силы является необходимым, но недостаточным условием достижения высокого качества экономического роста. Например, Россия по ресурсу времени, инвестированному в образование, вряд ли уступает США, но в отношении создаваемой добавленной стоимости на одного работника США лидируют. Причиной этому служит то, что институциональная и культурная среда, формирующая конкурентоспособность фирм, современные предприниматели/менеджеры, экономическая политика правительства, технико-финансовая и юридическая инфраструктура являются довольно важными факторами для эффективного функционирования и успеха системы в целом. Образование человека – это длительный процесс, однако развитие соответствующих институциональной и/или культурной среды может занять еще больше времени и вызвать большее количество проблем.

Представленная простая модель роста предполагает, что производственное знание (технология), создаваемое интеллектом человека, является основой, а также источником создаваемой им стоимости и экономического роста. «При этом наука является основой нашей цивилизации и материальной культуры. Все, что у нас есть, чем мы пользуемся, это все, так или иначе, продукты науки». Начальные факторы производства – это природные ресурсы и рабочая сила, включающие физическую и умственную компоненты. Или, как отметил Маршалл: «В некотором смысле есть только два фактора производства – природа и человек». Во всех обществах все затраты и результаты производства имеют одинаковые источники происхождения: труд и природные ресурсы. Единственное различие заключается в том, что в нынешнее время люди имеют доступ к огромному количеству средств производства (преобразованным природным ресурсам), созданным путем применения накопленного производственно-

го знання. Другими словами, стало більше виробничих знань, більше засвідків виробництва, збільшилось кількість продуктів потреби, але кількість природних ресурсів залишилось на попередньому рівні. Вони ні збільшуються, ні зменшуються, а тільки змінюють форму під впливом людини. Якщо розглядати ситуацію під таким кутом, то складно провести розрізницю між засвідками виробництва і споживаческими товарами; обидва види отримали шляхом перетворення природних ресурсів при допомозі виробничого знання.

На розширеному засіданні Державного Ради 8 лютого 2008 г. «Про стратегію розвитку Росії до 2020 року» було відзначено, що єдиним можливим стратегією розвитку Росії «...є стратегія інноваційного розвитку країни, опираючись на одне з наших головних конкурентних переваг – на реалізацію людського потенціалу, на найбільш ефективне застосування знань і умінь людей для постійного покращення технологій, економічних результатів, життя суспільства в цілому» [6].

Технологічні новинки – ключовий фактор довготривалого економічного зростання. Підвищення рівня кваліфікації працівників шляхом отримання виробничого досвіду і отримання освіти становлять основу технологічного прогресу. Покращення якості людських ресурсів – необхідна умова, особливо для розвиваючихся ринків, для динамічного руху по траєкторії зростання. Підводячи підсумок, можна стверджувати, що при фіксованих об'ємах природних ресурсів і рівні існуючого знання творчі здібності людини (інтелектуальний труд) є ключовим джерелом зростання доданої вартості і процвітання суспільства в довготривалій перспективі.

Список використаної літератури

1. Сакаїя Т. Вартість, створювана знаннями, або Історія майбутнього / Т. Сакаїя // Нова промислова хвиля на Заході: Антологія. – М.: Academia, 1999. – 339 с.
2. Майбуров І. Ефективність інвестування і людський капітал в США і Росії / І. Майбуров // МЭиМО. – 2004. – № 4. – С. 6.
3. Стрелец І.А. Нова економіка і інформаційні технології / І.А. Стрелец. – М.: Екзамен, 2003. – С. 62.
4. Комаров І. Інтелектуальний капітал / І. Комаров // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 56.
5. Явлинський Г. Перспективи Росії / Г. Явлинський. – М.: Гашея-принт, 2006. – С. 71.
6. Путин В. Виступлення на розширеному засіданні Державного ради «Про стратегію розвитку Росії до 2020 року» [Електронний ресурс] / В. Путин. – Режим доступу: – http://www.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542_type63374type63378type82634_159528.shtml

У статті розкрито поняття «мультиплікатор знань» та його особливу роль у процесі економічного розвитку. Технологічні нововведення, які створюються в інтелектуальній економіці, – ключовий фактор тривалого економічного зростання. Підвищення рівня кваліфікації працівників через набуття виробничого досвіду та отримання освіти становлять основу технологічного прогресу. Поліпшення якості людських ресурсів – необхідна умова, особливо для ринків, які розвиваються, для динамічного руху траєкторію зростання.

Ключові слова: мультиплікатор знань, інтелектуалізація економіки, додана вартість, економічне зростання, нематеріальні активи, інтелектуальні активи, людський капітал, технологічні нововведення, інтелектуальна праця.

The article discloses the concept of the multiplier of knowledge and its special role in the process of economic development. Technological innovations created in the intellectual economy – the key factor of long-term economic growth. Raising the qualification level of the employees through the acquisition of work experience and education are the basis of technological progress. Improvement of the quality of human resources is a necessary condition, particularly for the emerging markets, for the dynamic movement along the trajectory of growth.

Key words: *the multiplier of knowledge, the intellectualization of the economy, value added, economic growth, intangible assets, intellectual assets, human capital, technological innovation, intellectual work.*

Одержано 21.01.2013.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні підходи до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємств: функціональний та процесний. Обґрунтовано переваги процесного підходу до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємств.

Ключові слова: основні засоби, відтворення основних засобів, фінансове забезпечення, функціональний підхід, процесний підхід.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів є важливим напрямом у діяльності підприємств. У більшому ступені ця проблема стосується виробничих підприємств. Від стану основних засобів залежить конкурентоспроможність продукції та ефективність діяльності підприємства. Фінансування відтворення основних засобів у сучасних умовах відповідно до технічних потреб виробництва пов'язане з певними труднощами в залученні необхідних джерел з прийнятною для підприємства вартістю та рівнем ризику. Забезпечити сучасний стан основних засобів і технологій, що використовуються у виробництві, можливо лише за умови використання сучасних підходів до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів. Тому проблеми, пов'язані з управлінням фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів, є актуальними та потребують подальшого вивчення.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання управління відтворенням основних засобів досліджували багато вчених, зокрема І.Ю. Приварникова, Т.Б. Ігнашкіна та Н.Ю. Шура, Н. Єфіменко, О.І. Фурсов, О.О. Ізмайлова та ін.

І.Ю. Приварникова розглядає систему управління процесами використання та оновлення основних засобів промислових підприємств, зокрема організаційно-функціональний механізм управління основними засобами [6].

Т.Б. Ігнашкіна, Н.Ю. Шура досліджують підвищення ефективності відтворення основних засобів промислових підприємств. Вони запропонували модель ефективності відтворення основних засобів промислових підприємств, яку можна застосовувати при прийнятті відповідних управлінських рішень. Показники, що містяться в моделі, характеризують як основні засоби та ефективність їх використання, так і показники фінансового стану підприємства [3]. Також ці дослідники запропонували формування додаткових джерел відтворення основних засобів підприємства за рахунок відрахувань до спеціального інвестиційного фонду [4].

Н.А. Єфіменко досліджує механізм управління відтворенням якості основного капіталу машинобудівних підприємств, який включає концептуальний, технологічний, ресурсний, часовий, кадровий та організаційно-управлінський аспекти [2].

О.В. Ізмайлова вивчає аналітичну складову управління поліпшенням основних виробничих засобів на промислових підприємствах. Одним з етапів розрахунку аналітичних показників у моделі управління поліпшенням основних є пошук і аналіз фінансових джерел для здійснення поліпшення обладнання виробничих засобів на промислових підприємствах, що, за своєю сутністю, є одним з напрямів управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів [5].

О.І. Фурсов розглядає формування організаційно-економічного механізму управління основними засобами в умовах реструктуризації підприємств. Запропонований автором організаційно-економічний механізм управління основними засобами підприємств, ґрунтується на процесному підході до управління та дає додаткові можливості порівняно з механізмом, що базується на функціональному підході [7]. Також автор проводить порівняльну характеристику застосування до управління основними засобами промислового підприємства функціонального та процесного підходів.

Питання вивчення управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства не знайшли широкого висвітлення в науковій літературі, більшість авторів досліджує управління основними засобами. Управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів є одним з напрямів управління основними засобами підприємства, але переважна більшість науковців не приділяє уваги цьому питанню. Таким чином, можна дійти висновку, що, незважаючи на різноманітність напрямів дослідження вченими питань управління основними засобами підприємств, саме управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємств вивчене недостатньо та потребує подальшого поглиблення.

Метою статті є дослідження існуючих підходів до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних результатів. Управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства – сукупність методів, прийомів, заходів, які спрямовані на покриття відтворювальних витрат, пов'язаних з основними засобами, за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання.

Розглянемо основні підходи до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємств.

Сутність функціонального підходу до управління полягає в тому, що організація подається як структурована система спеціалізованих, пов'язаних між собою елементів, які мають певні функції та завдання. Діяльність організації подається як функції, що зосереджуються в окремих підрозділах. Підрозділи створюють ієрархічні структури. Переваги застосування функціонального підходу в управлінні виявляються в тому, що цей підхід простий та зрозумілий співробітникам організацій, легко реалізується, функціональна спеціалізація підрозділів приводить до зростання професіоналізму персоналу, знижуються витрати організації. Недоліки застосування функціонального підходу до управління такі: відособленість підрозділів призводить до прийняття рішень без урахування оцінки проблеми в цілому; оптимізація діяльності організації підмінюється оптимізацією функціональних рішень, що приймаються; неефективний рух інформаційних потоків між підрозділами.

Розглянемо використання функціонального підходу до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства. На підприємствах немає підрозділу, до функцій якого належить управління відтворенням основних засобів та фінансове забезпечення цього процесу. Управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів здійснюється функціональними органами різних підрозділів, які різною мірою беруть участь у цій діяльності згідно зі своїми функціональними завданнями: бухгалтерія, планово-

економічний відділ, фінансовий відділ, відділ головного механіка, відділ головного технолога та ін. Таким чином, усі учасники процесу управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів здійснюють певні функції та завдання, за кінцевий результат цього процесу керівники підрозділів відповідальності не несуть.

Відсутність єдиного керівництва процесом управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів не дає можливості повною мірою здійснити формування основних засобів відповідно до потреб виробництва (кількісно та якісно) за рахунок оптимальних джерел фінансування за певного рівня ризику.

О.І. Фурсов серед труднощів у застосуванні функціонального підходу до управління основними засобами промислового підприємства називає те, що жодна функція не здійснюється силами тільки одного підрозділу підприємства, тому уповільнюється прийняття рішень, а також проблеми в здійсненні контролю за рахунок підпорядкованості підрозділів різним керівникам [7].

Таким чином, функціональний підхід до управління не відповідає повною мірою сучасним вимогам управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства.

Під процесним підходом розуміють бізнес-процеси як сукупність видів діяльності, що мають один або декілька входів і створюють на виході продукт, який становить цінність для споживача [8].

Процесно-орієнтоване управління визначає діяльність підприємства як сукупність бізнес-процесів, які пов'язані між собою його місією та метою діяльності. Основною метою процесно-орієнтованого управління є створення цінності для споживача; досягнення зростання обсягів продажу, збільшення частки ринку. Ефективність управління оцінюється за результативністю бізнес-процесів; задоволенням потреб клієнтів; зростанням їх кількості.

Основою процесно-орієнтованого управління підприємством є бізнес-процес – сукупність відокремлених закінчених дій з виробництва та реалізації продукції, що задовольняє потреби конкретних споживачів. Споживачем може бути як зовнішній суб'єкт, так і інший структурний підрозділ підприємства. У кожного бізнес-процесу, крім споживача, є і власник, який має в розпорядженні всі необхідні ресурси, приймає рішення щодо цього бізнес-процесу, управляє ним. Крім цього, власник бізнес-процесу несе відповідальність за ефективність бізнес-процесу. Таким чином, посадова особа відповідає не за результат виконання підрозділом своєї конкретної функції, як за функціонального підходу, а за результат бізнес-процесу.

Основними принципами процесно-орієнтованого управління є: орієнтація на споживача; лідерство керівника, залучення працівників, процесний підхід, системний підхід до менеджменту; постійне покращання; прийняття рішень, яке базується на фактах, взаємовигідні відносини з постачальниками.

Перевагами процесного підходу в управлінні є: зрозумілість бізнес-процесів всередині організації; наявність відповідальної особи, яка приймає рішення та відповідає за результат певного бізнес-процесу; існування системи зв'язків усередині бізнес-процесів і в підрозділах, пов'язаних з ними; швидка дія учасників бізнес-процесу на зміну факторів зовнішнього середовища; орієнтація бізнес-процесів на досягнення певних результатів, а не на виконання функцій; більш ефективне використання ресурсів та внаслідок цього зниження витрат; збільшення повноважень та підвищення відповідальності персоналу.

Недоліками процесного підходу вважають те, що процес управління є більш складним порівняно з функціонально-орієнтованим управлінням, результати роботи більшою мірою залежать від кваліфікації персоналу.

При процесному підході управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства спрямоване на потреби споживача бізнес-

процесу. Для промислового підприємства кінцевим споживачем бізнес-процесу, пов'язаного з фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів, є цехи основного виробництва. Система показників оцінки фінансового забезпечення відтворення основних засобів має бути пов'язана з бізнес-процесами, а не з діяльністю окремих структурних підрозділів та враховувати фактор ризику.

О.І. Фурсов пропонує виділення бізнес-процесів управління основними засобами підприємства (металургійного або машинобудівного), виходячи з критерію їх участі у виробництві певного виду продукції, а для підприємств, які випускають широкий асортимент продукції – об'єднання продукції, що випускається в групи [7].

При застосуванні процесно-орієнтованого управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства необхідно враховувати не тільки участь основних засобів у виготовленні певного виду продукції, але й брати до уваги критерій інтенсивності їх використання в різних бізнес-процесах підприємства, тобто кількості бізнес-процесів, в яких бере участь об'єкт основних засобів. Критерій інтенсивності важливий для прийняття рішень щодо формування джерел фінансування відтворення основних засобів. Чим більше інтенсивність використання основних засобів у різних бізнес-процесах, тим більш пріоритетним буде фінансування їх відтворення. Також цей фактор необхідно враховувати при використанні амортизаційних відрахувань на оновлення основних засобів.

Висновки. Отже, проведені нами дослідження дають підстави зробити висновок про те, що основні підходи до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів повною мірою не відповідають сучасним вимогам в управлінні фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів. Проблемою функціонального підходу є відсутність взаємодії в процесі управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів.

Таким чином, можна дійти висновку про необхідність застосування процесного підходу до управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємств. Це дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства в цілому.

Подальшого дослідження потребують питання розробки методики комплексної оцінки процесу фінансового забезпечення відтворення основних засобів та формування механізму процесно-орієнтованого управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів машинобудівних підприємств.

Список використаної літератури

1. Ареф'єва О.В. Теоретичні аспекти управління відтворенням основних засобів підприємства в ринкових умовах господарювання [Електронний ресурс] / О.В. Ареф'єва // Проблеми системного підходу в економіці. Електронне наукове фахове видання. – 2009. – № 3 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2009_3/Arefeva_309.htm

2. Єфіменко Н.А. Механізм управління відтворенням якості основного капіталу машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Н.А. Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109) – С. 94–102. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2010_7/APE-2010-07/94-102.pdf

3. Ігнашкіна Т.Б. Моделювання стану та ефективності відтворення основних фондів промислових підприємств [Електронний ресурс] / Т.Б. Ігнашкіна, Н.Ю. Шура // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2011. – № 1 (55) – С. 205–210. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_1/49.pdf

4. Ігнашкіна Т.Б. Методичні підходи до формування додаткових джерел відтворення основних фондів підприємств [Електронний ресурс] / Т.Б. Ігнашкіна, Н.Ю. Шура // Економіст. – 2011. – № 4 – С. 62–65. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2011_4/22.pdf

5. Ізмайлова О.В. Аналітична складова управління поліпшенням основних виробничих засобів на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / О.О. Ізмайлова // Управління ризиком. – 2010. – № 20 (96) – С. 51–53. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2010_20/u1020iz2.pdf

6. Приварникова І.Ю. Система управління використанням та оновленням основних засобів промислових підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Приварникова // Економічний простір: зб. наук. праць. – 2011. – № 47 – С. 268–280. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_47/statti/30.pdf

7. Фурсов О.І. Формування організаційно-економічного механізму управління основними засобами в умовах реструктуризації підприємств [Електронний ресурс] / О.І. Фурсов // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво: науково-виробничий журнал. – 2010. – № 1 – С. 198–205. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_1/files/EC110_43.pdf

8. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А. Череп, К. Потопа, О. Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 368 с.

Рассмотрены основные подходы к управлению финансовым обеспечением воспроизводства основных средств предприятий: функциональный и процессный. Обоснованы преимущества процессного подхода к управлению финансовым обеспечением воспроизводства основных средств предприятий.

Ключевые слова: *основные средства, воспроизводство основных средств, финансовое обеспечение, функциональный подход, процессный подход.*

The main approaches to managing financial support playback of fixed assets of enterprises: functional, process. The advantages of the process approach to managing financial support playback of fixed assets of enterprises.

Key words: *fixed assets reproduction of fixed assets, financing, functional approach, process approach*

Одержано 15.02.2013.

УДК 330.1

Е.А. ЖУКОВ,

*доктор экономических наук, профессор,
действительный член Международной академии
профессионалов, РАЕН и Российской академии
транспорта, ректор Международной академии
инновационного развития (Россия)*

РАЗРУШЕНИЕ БАЗОВЫХ НРАВСТВЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ – ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

На современном этапе мирового развития главенствующая роль в обеспечении устойчивого социально-экономического прогресса государства принадлежит человеческому фактору. Разрушение базовых нравственных ценностей, исторически выработанных человечеством, является главной причиной экономической нестабильности и серьезной угрозой гибели глобальной человеческой цивилизации.

Ключевые слова: *человеческий фактор, устойчивое экономическое развитие, нравственные ценности, «Ното-bio», «Ното-sapience».*

Как убедительно свидетельствует практика, для современного этапа мирового социально-экономического развития исключительно возросла роль человеческого фактора. Один из великих мыслителей не столь далекого прошлого (Конфуций) просил Всевышнего, чтобы ему не пришлось жить в «эпоху великих перемен». Тогда как наш современник – поэт Тютчев – был иного мнения, говоря: «Блажен, кто мир сей посетил в его минуты роковые». И все же сейчас воочию приходится убеждаться в правильности и тех, и других слов. За какие же прегрешения на нас снизошла такая суровая божья кара? Ведь то, что сейчас происходит в жизнедеятельности современных локальных, мировых и глобальной цивилизаций нельзя считать случайным. Понять и разобраться в причинах, приведших к серьезным негативным переменам, – сейчас наша главная задача. Любить свой народ – это значит, прежде всего, ненавидеть те его недостатки, которые мешают ему стать образцовой нацией мира.

Распад СССР и «бурные» социально-экономические реформы в ряде вырвавшихся на свободу стран, происходившие в последней декаде XX и первой декаде XXI вв. без продуманного и всестороннего научного обоснования их ориентиров, под лозунгом деидеологизации экономики обусловили прекращение каких-либо дискуссий об общественном устройстве и привели социально-экономическое развитие ряда стран, и прежде всего России, в заблудившееся состояние, из которого они до сих пор не могут найти правильного выхода. В действительности оказалось, что с запретом социалистической идеологии никакой деидеологизации не произошло. На место в целом положительной (при наличии, безусловно, и определенных недостатков) официальной социалистической идеологии пришла идеология наживы и вседозволенности, разложения личности, семьи, общества и государства.

Если действительно не на словах, а на деле осуществлять провозглашенную, например, руководством России модернизацию и инновационное экономическое развитие, то надо, как учил нас мудрый Козьма Прутков, «зреть в корень» и начинать реализацию этой политики с разработки правильной идеологии. Дело в том, что люди еще не доросли до осознания той истины, что хоро-

шие или дурные результаты в социально-экономическом развитии зависят от степени нравственного и умственного развития общества, а не от тех или иных политических форм.

Долгим и тернистым оказывается уже многотысячелетний путь человечества к осознанию того, что самой серьезной угрозой безопасности глобальной цивилизации может стать недопустимо пренебрежительное отношение к образовательным и культурно-нравственным ценностям, а не экономические или политические проблемы. В повседневной жизни большие и малые дела начинаются с простой или сложной мысли или идеи. При этом, независимо от воли отдельных людей, необходимо считаться с принятой в обществе идеологией, среди главнейших функций которой можно выделить: консолидацию общества и отдельных профессиональных групп на основе единства цели; правильное воспитание новых поколений с максимально возможной передачей им накопленных предыдущими поколениями теоретических знаний и практического опыта; подчинение деятельности государственного аппарата выполнению служебного долга; соблюдение нравственных и моральных норм во всех сферах жизни и деятельности общества.

Социально ориентированное производство отличается тем, что его целью является не максимизация прибыли и получение сверхдоходов от удовлетворения спроса узкого круга богатых потребителей, а расширение номенклатуры и объема выпуска полезных качественных товаров и изделий, удовлетворяющих массовый спрос всего населения. Именно на достижение этого и должна быть направлена экономика, управляемая механизмом законов, преимущественно учитывающих интересы рынка, т. е. массового потребителя. Именно этим еще до Первой мировой войны руководствовался Генри Форд, пытаясь впервые в мире вместо выпуска престижных автомобилей для богатых, реализовать масштабный проект по выпуску надежных автомобилей, доступных по цене большинству потребителей.

При развороте в 1980-е годы политики «перестройки» экономики СССР интенсивный путь развития обсуждался вопрос о заимствовании опыта шведской, западногерманской, французской, американской, китайской моделей экономики «с человеческим лицом». Потом о социализме «забыли» и по методикам МВФ стали переходить к либерализму. Господствующая сейчас во многих странах либеральная идеология не содержит в себе объединяющих общество идей, имеющих высокие смыслы, так как либерализм базируется на примитивных низменных смыслах погони за наживой, сокращении общественных функций, вседозволенности для богатых и так далее. На фоне происходящей сейчас, например в России, несуразницы, обусловленной взятым на вооружение архаическим либерализмом, отвергнутая доктрина «научного коммунизма» представляется значительно более прогрессивным достижением общественной мысли, и быстрое забвение «вечно живого» учения вынуждает нас серьезно усомниться в правильности этого. В сложившейся ситуации требуется объективно оценить причины, по которым коммунистическая общественная доктрина, обеспечив беспспорные достижения и успехи в социально-экономическом развитии СССР, была скоропалительно признана ошибочной.

Прогрессивные люди планеты Земля в последние годы с горечью и душевной болью все отчетливее ощущают, что современная глобальная цивилизация все более теряет осмысленный образ своего прошлого, настоящего, а если так и продолжится, то неизбежно и будущего. Уже давно пора говорить о крайней необходимости решения реальных задач спасения ноосферы, ее фауны и флоры от грозящих катастроф, только справедливое распределение бремени ответственности и затрат на которое способно обеспечить мирный диалог и партнерство современных локальных и мировых цивилизаций, вдохнуть в народы ту энергию, которая необходима для выхода из тяжелого мирового си-

стемного кризиса и смутного времени. При этом необходим разговор о перспективах, даже и не самых близких, так как он не менее важен, чем обсуждение конкретных действий сегодняшнего дня. Выход из тяжелого современного социально-экономического состояния глобальной цивилизации невозможен без такого разговора.

Заглядывая в будущее, мы неизбежно возвращаемся к фундаментальным проблемам социального мира и справедливости. К счастью, вновь оживают прогрессивные идеалы, втопанные в грязь недальновидными политиками-временщиками и конъюнктурщиками от науки. К сожалению, но в смутное время они в не меньшей степени, чем экономика и котировка доллара, определяют сознание масс. И все же людям небезразлично, что ждет их впереди. Безусловно, на этот вопрос нельзя дать однозначный ответ: какой «-изм» (капитализм, социализм и т. д.) предпочтительней. Важно правильно осмыслить то, что произошло и происходит в мире с общих, системных позиций. И тогда, может быть, мы сумеем лучше понять, что происходящие на Земле серьезные катастрофы, чрезвычайно опасные по своим последствиям для всей глобальной цивилизации, обусловлены коллизиями мирового масштаба, а не отдельных стран, локальных или мировых цивилизаций.

Труды широко известных в мире прогрессивных ученых прошлых времен и современных носителей и продолжателей их идей, в том числе и создатели современной российской школы глобального цивилизационного макропрогнозирования, направляют мысль человечества на создание гуманистического нососферного общества, которое сосредоточит усилия на обеспечении оптимальных условий для жизни и творчества своих граждан в гармонии с природой. Это снимет многие проблемы безопасности, которые в настоящее время стоят перед человечеством, в том числе наркоманию, социальную и экологическую агрессию, преступность, коррупцию и др.

Несомненно, потребность в диалоге между локальными и мировыми цивилизациями столь же стара, как и сами цивилизации. Но сегодня эта потребность ощущается гораздо острее, чем когда-либо. Сегодня мировые процессы глобализации, миграции, интеграции, значительно возросшие коммуникационные возможности общения и путешествий привели к тому, что представители различных рас, культур, этнических групп могут плодотворнее контактировать друг с другом. Более чем когда-либо, люди стали понимать, что они формируются под влиянием многих культур и что умение одновременно понимать и свое, и чужое становится необходимым и мощным источником постижения истины и взаимопонимания между народами.

По определению ООН, данному еще в 1987 г., устойчивое развитие государства — это его возможность полностью и своевременно («дорога ложка к обеду, а яйцо — в Пасхальный день») удовлетворять потребности общества, не забывая при этом и о будущих поколениях людей. В свою очередь, общепризнанная матрица исчезающих потребностей общества состоит из следующих десяти позиций: безопасность и независимость; свобода и творчество; образование; здоровье и генофонд нации (причем как категории не только личные, но и, прежде всего, общественные); питание; транспорт; энергия; финансы; экология.

Во все времена (раньше, теперь и в будущем) были, есть и будут только три источника производства материальных и духовных благ, способных удовлетворять указанные выше общественные потребности: а) трудовые ресурсы, или живой труд; б) основные производственные фонды (прошлый, или овеществленный труд) и в) материально-энергетические ресурсы, т. е. природная кладовая. Правда, есть еще несколько способов обогащения людей, а именно: завоевания и грабеж других народов, попрошайничество, мошенничество, воровство и

т. п., но это не производство новых благ, обеспечивающих устойчивое развитие общества, а наоборот, действия, ведущие к его разрушению.

Таким образом, человеческий потенциал неотделим от природного в обеспечении устойчивого развития государства, а следовательно, все решает каждая отдельная человеческая личность, а не элита страны или ее демос. Однако на рубеже двух тысячелетий во всем мире все отчетливее стали себя проявлять события, со всей очевидностью свидетельствующие о возрастании глобальной угрозы прекращения существования не только отдельных стран и народов, но и человеческой цивилизации в целом. Эта угроза исходит от разрушения таких базовых нравственных ценностей, исторически выработанных человечеством и служащих главными критериями в оценке развития человеческой личности, как: степень познания истины, доброта и красота, а также наличие у человека развитых чувств веры, надежды и любви, ставших духовным генетическим кодом прогрессивной личности и направленных на трансформацию «**Homo-bio**», т. е. человека, живущего, потребляющего и действующего только в интересах своей личной выгоды, в «**Homo-sapience**», т. е. мудрого человека, живущего и действующего в согласии с универсальными законами существования и развития Вселенной, приносящего пользу обществу, природе, а через это и самому себе.

К большому сожалению, сейчас мы уже отчетливо осязаем, как на наших глазах происходят необратимые изменения во взаимоотношениях между людьми, как на индивидуальном и национальном, так и международном уровнях. Преобладающими в личном и массовом сознании людей все более утверждаются принципы агрессивного эгоизма, взаимной ненависти, потребительского максимализма, все более проявляющие себя в увеличении кровопролития, низменных пороков и алчности. «Сила Права» все более уступает место «Праву Силы». Мир погружается в пучину перманентных этнических, религиозных, социальных кровавых конфликтов, в которых применение изобретенных человеком новейших средств массового уничтожения себе подобных (до чего еще не опустился ни один вид животного мира) уже становится реальностью.

И главная причина переживаемых современной человеческой цивилизацией трудностей и бед (как это бывало и ранее при распадах Эллады, Рима, Византии, империй средневековья, СССР) — это «разруха в головах» у большей части населения Земли, обусловленная мощным «**вирусом либерализма**». Исправление же сознания заблудших людей — дело чрезвычайно трудное, на грани невозможного. Из двух вечных вопросов думающих людей (**Что делать?** и **Кто виноват?**) попробуем ответить лишь на первый, так как, по нашему твердому убеждению, в том, что мы реально имеем сейчас, вина лежит на каждом, кто поддался соблазну «личной выгоды», став в результате рабом денег (интересно, устоит ли от соблазнов «золотого тельца» внесистемный ученый Григорий Перельман?). Невольно вспоминаются пророческие слова древнегреческого философа-гуманиста Августина Блаженного: «Государство без Справедливости — банда разбойников!».

Очень опасным для будущего стал сегодняшней образ жизни многих современников, особенно молодежи. Культура, образование, телевидение, торговля, национальная реклама находятся под прессом либеральных штампов. В этом отношении представляет интерес высказывание бывшего директора ЦРУ США Алена Даллеса, который писал сразу после войны: «Посеяв в России хаос, мы незаметно подменим их ценности на фальшивые и заставим их в эти ценности верить. Как? Мы найдем своих единомышленников, своих помощников и союзников в самой России. Эпизод за эпизодом будет разыгрываться грандиозная по своим масштабам трагедия гибели самого непокорного на земле народа, окончательного, необратимого угасания его самосознания. Из литературы и искусства, например, мы постепенно вытравим их социальную сущность. Отучим

художников, отобьем у них охоту заниматься исследованием тех процессов, которые происходят в глубине народных масс. Литература, театры, кино – все будет изображать и прославлять самые низменные человеческие чувства. Мы будем всячески поддерживать и поднимать так называемых творцов, которые станут насаждать и вдальблывать в человеческое сознание культ секса, насилия, садизма, предательства – словом, всякой безнравственности. В управлении государством мы создадим хаос, неразбериху. Мы будем незаметно, но активно и постоянно способствовать самоуправству взяточников, беспринципности. Повсеместно будут вводиться бюрократизм и волокита. Честность и порядочность будут осмеиваться и станут не нужны, превратятся в пережиток прошлого. Хамство и наглость, ложь и обман, пьянство и наркоманию, животный страх друг перед другом, беззастенчивость, предательство, национализм и вражду народов, прежде всего, вражду и ненависть к русскому народу – все это мы будем ловко и незаметно культивировать. И лишь немногие, очень немногие будут догадываться или понимать, что происходит» (цит. по: Можайскова И.В. Духовный образ русской цивилизации и судьба России: монография / И.В. Можайскова. – М.: Изд-во ООО Студия «Вече», 2002. – Т. IV. – С. 306–307). Сейчас мы воочию все более убеждаемся, что многое из намерений Алена Даллеса уже сбылось.

В свою очередь, любая идеология, претендующая на масштабы глобальной, обязательно должна базироваться как минимум на трех «китах»: философии, экономическом учении и политике как системе управления, определяющих концепцию общественного жизнеустройства, смысл и цель жизни Человека, основы его взаимодействия с окружающей его фауной и флорой.

До XVI в. в общественном и индивидуальном сознании господствовали религиозные представления о Смысле жизни Человека и Общественном порядке. Постулат о том, что только следование канонам церкви в реальной жизни гарантирует бессмертие души человека, был определяющим в поведении большинства людей и обеспечивал устойчивость общества и государства.

После эпохи Реформации и революций в Англии, Франции, Германии под лозунгом Свободы происходит становление идеологии «либерализма», представляющей собой к началу XX в. синтез немецкой философии *материализма*, экономических учений XIX–XX вв. («промышленного капитализма», кейнсианства, «политэкономии марксизма», «монетаризма» и других), многовариантных «демократических» форм управления обществом, включая и «диктатуру пролетариата». Реализуется и соответствующая политика – установление порядка и правил деятельности людей по достижению целей, сформулированных в философско-экономических частях идеологии. Люди освобождаются от необходимости соблюдать якобы изжившие себя нормы морали и нравственности, нести обязанности перед обществом и природой. Утрачивает свою привлекательность идея бессмертия Души человеческой. На первый план в ранжировании ценностей выходят био-потребности, низменные страсти и пороки, чувства и желания **Homo-bio**, воплощаемые в жизнь путем вдальблывания в неокрепшие молодые умы всеми информационными средствами таких вредоносных идеологем, как «живем один раз», «бери от жизни все, что можешь, и побольше», «личные материальные блага превыше всего» и др. Подобные суждения становятся главенствующими в общественном бытии и сознании («Парадигма личной выгоды»).

Назрела острая необходимость замены идеологии либерализма альтернативным гуманистически-ноосферным мировоззрением, отвечающим жизненным интересам большинства живущих на Земле людей. Главной целью мирового сообщества сейчас должно стать побуждение разумных людей планеты Земля объективно оценить исторический путь развития глобальной человеческой цивилизации как ведущей силы становления разумной жизни на Земле и во Все-

ленной и на этой основе перейти от **Всеобщего Хаоса** к **Всеобщей Гармонии**, чему должна способствовать и начавшаяся с 2003 г. Космическая Эра Водолея, ориентированная на торжество Вселенского Разума.

Пора критически осмыслить негативные последствия доминирования *философии материализма* Канта, Маркса, Ленина и нынешних либералов, от средних веков вплоть до настоящего времени утверждающей первичность материи и борьбу противоположностей как главные источники мирового развития. Это историческое заблуждение привело к тому, что человечество втянулось в кровавые конфликты народов по овладению территориями, природными и производственными ресурсами планеты, в наращивание потенциала насилия. В сознание людей прочно вошло порочное понимание смысла и цели жизни человека: «Личное благо и выгода – превыше всего и любой ценой!»; «Взять больше, чем отдать!».

На самом же деле, в основе возникновения Вселенной лежали «Два Начала»: одновременно материальное и духовное, а разрешение противоречий через достижение гармонии, а не через их «борьбу» вплоть до полного уничтожения согласно материализму. Поэтому требуется переоценка сложившегося либерального понимания «Свободы» как «необходимости» действовать только с выгодой для себя лично. Способы достижения этого, как правило, расходятся с нормами традиционной морали и нравственности, интересами других, противоречат фундаментальным принципам единых законов о «Единстве, Неделимости и Гармонии Мира». Для либерально мыслящего **Homo-bio** удовлетворение своих личных потребностей, страстей и желаний составляет главный смысл и цель жизни. Для него важнейшим является достижение любой ценой личного благополучия, а интересы других людей (даже своих близких), общества, государства – вторичны. В его понимании «свобода выбора» – это «свобода без ответственности» за последствия сделанного им, что неизбежно ведет к конфликтам между людьми (от межличностных до международных), массовой преступности, дестабилизации общества.

Альтернативой сказанному является общечеловеческое нравственное понимание свободы не только как «осознанной необходимости», но и как «осознанной ответственности» за последствия своих действий и поступков. Разумный человек начинает «свободно» действовать или делать свой выбор только после предварительной оценки возможных последствий от своего еще несовершенного поступка. Только при таком понимании смысла «Свободы», которое еще далеко не стало общепризнанным и чему, к сожалению, не способствует современная либеральная идеология, человечество может прийти к высоконравственному поведению и устойчивому социально-экономическому развитию.

Осознание нависшей над современным человечеством угрозы его существованию от воздействия доминирующего более 2 тыс. лет в сознании людей потребительского понимания смысла и цели жизни, т. е. от господствующей «Парадигмы Личной Выгоды», должно стать главным критерием консолидации локальных цивилизаций и устойчивого социально-экономического прогресса всей современной глобальной цивилизации.

В третьем тысячелетии человечеству неотвратимо придется сделать выбор между двумя смыслами жизни Человека: продолжать жить по нынешним безумным законам хаосов, т. е. в ожесточенной вечной борьбе с окружающим миром, природой, другими людьми ради удовлетворения своих биологических потребностей и страстей, или начать жить дружно и в гармонии с окружающим миром, другими людьми во имя создания разумной **НОО-цивилизации**. Этот выбор и даст ответ на главные вопросы: 1) в чем причина нестабильного мирового социально-экономического развития и 2) быть или не быть на планете Земля нынешней человеческой цивилизации.

Список использованной литературы

1. Астафьев Б.А. Ум, сознание, интеллект, мышление. Книга вторая / Б.А. Астафьев. – М.: Институт холодинамики. – 2011. – 180 с.
2. Амосов А.И. О новой идеологии России / А.И. Амосов // Модернизация. Инновации. Развитие. – М., 2010. – № 2. – С. 43–50.
3. Бондаренко В.М. Модернизация России: две парадигмы развития / В.М. Бондаренко // Модернизация. Инновации. Развитие. – М., 2011. – № 1 (5). – С. 4–12.
4. Маслова Н.В. Периодическая система общих законов человеческого общества / Н.В. Маслова. – М.: Институт холодинамики. – 2006. – 292 с.

На сучасному етапі світового розвитку провідна роль у забезпеченні сталого соціально-економічного прогресу належить людському фактору. Руйнування базових моральних цінностей, історично сформованих людством, є головною причиною економічної нестабільності та серйозною загрозою загибелі глобальної людської цивілізації.

Ключові слова: *людський фактор, стійкий економічний розвиток, моральні цінності, «Homo-bio», «Homo-sapience».*

In nowadays word the main role in achievement stable economic development belongs to Human factor. Destroy of the fundamental historic human morals values is the main reason of economic instability and serious threat of global human civilization destruction.

Key words: *Human factor, stable economic development, morals values, Homo-bio, Homo-sapience.*

Одержано 15.02.2013.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦИКЛИЧНОСТЬ: КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Обоснована необходимость анализа среднесрочного цикла с позиций конфликтологии. Выдвинуто предположение, что конфликтогеном экономического цикла является противостояние и взаимозависимость субъектов обменных операций. При нормальном функционировании экономической системы им свойственно компромиссное поведение. Инцидентами, которые поощряют конфликтное поведение и порождают трансформацию противоречия в конфликт, могут выступать преодоление безальтернативности выбора для экономических субъектов, достижение минимального уровня приемлемости обменной операции, протестное поведение. Доказано, что синхронизатором множества индивидуальных конфликтов становится активная кредитная деятельность финансовых посредников, что приводит к экономическому кризису как ключевой фазе экономического цикла.

Ключевые слова: *экономический цикл, конфликтоген, экономические инциденты, синхронизатор индивидуальных конфликтов.*

Цикличность экономического развития как его закономерность сегодня уже мало у кого вызывает сомнение. Подтверждением тому стал очередной финансово-экономический кризис, который сотрясал мировую экономику в 2008–2009 гг. и уже несколько лет грозит своей новой волной. Вместе с тем причины и механизм этих циклов остаются полем дискуссий представителей различных научных школ. Во многом эти дискуссии зашли в тупик, поскольку очень часто с каждой стороны идет простое повторение уже выдвинутых ранее аргументов в новой словесной оболочке. По нашему мнению, определенным прорывом в теории экономических циклов могло бы стать использование достижений других наук, их методологии при исследовании механизма возникновения причин экономического кризиса и их снятия. Одной из таких наук может стать конфликтология.

Конфликтология — это достаточно молодая наука. В ее основе лежат психология личности, социальная психология и психология общения. Справедливости ради следует заметить, что в последние годы вопросы конфликтологии активно исследуют философы, социологи, политологи, правоведы, педагоги. Общую теорию конфликтологии разрабатывают Н.В. Аббуллаев, О.Н. Громова, А.В. Дмитриев, Н.И. Леонов, В.А. Светлов, А.И. Скребков и др.

В середине прошлого века начала формироваться экономическая конфликтология, которая 15–20 лет назад получила статус учебной дисциплины. «Предметом экономической конфликтологии, — отмечает автор одного из учебных пособий, — является изучение экономических конфликтов, рассматриваемых как осознанное противостояние сторон по поводу производства, распределения, потребления и обмена ресурсов, измеряемых в материальном и финансовом эквиваленте» [1, с. 9].

Отдельные аспекты экономической конфликтологии разрабатывали Ф.И. Эджворт, М. Вебер, представители неоклассического направления

(Дж. Хиршлайфер, С.С. Сканердач). Значительное внимание проблеме конфликтов уделяли основоположники теории игр (Дж. Нейман, О. Монгерштерн). Среди современных исследователей теории экономических конфликтов выделяются работы таких исследователей, как О.А. Алексеев, Т.А. Нестик, Е.И. Степанов. Вместе с тем большинство работ исследуют конфликты на микроуровне, как с точки зрения их возникновения, так и с позиций оценки последствий.

Существуют попытки проанализировать взаимосвязь конфликтов и кризисов. Однако чаще всего исследуется причинно-следственная связь в направлении «кризис – конфликт». Кризисы рассматриваются как источник конфликтных ситуаций, их причина [1, с. 15]. Интересные исследования проведены Г.Г. Силласте относительно влияния кризисов 1994 и 1998 гг. на возникновение конфликтных ситуаций в финансово-банковской сфере России [2; 3]. Конечно, такой подход тоже имеет право на существование. Однако с точки зрения теории циклов более важным может быть анализ последовательности «конфликт – кризис».

Целью нашего исследования является стремление обнаружить конфликтоген среднесрочных циклических финансово-экономических кризисов, выявить механизмы возникновения конфликтов, порождающих кризис, и механизмы их разрешения.

Общепринято под конфликтогенезом понимать возникновение и развитие современных конфликтных форм общества. Это непрерывный процесс зарождения, развития и модернизации социальной реальности [4]. Следствием конфликтогенеза является конфликт. А вот тот исходный пункт (контакт, отношение, противоречие и т. п.), который через преобразование и модификации приводит к конфликту, принято называть конфликтогеном. Наличие этого гена формирует потенциальную возможность возникновения конфликта, но не обязательно приводит к нему. В зависимости от состояния внешней среды этот ген может проявиться или нет. Если внешние условия формируются как благоприятные для проявления конфликтогена, в экономике формируются предпосылки для возникновения конфликта. Если же соответствующих условий нет, ген может более-менее длительное время находиться в «спящем состоянии». Но он всегда присутствует, создавая потенциальную угрозу возникновения конфликта.

В последние годы в противовес конфликтологии (а точнее в ее дополнение) появляется новая наука – консентология, исходной посылкой которой является тезис «великое согласие всех со всеми» [5]. Если конфликтный тип поведения свойствен всему живому (считается, что это врожденный концепт), то консентивный тип поведения может сформироваться только у человека (это воспитываемый, искусственный концепт). Однако как первый, так и второй, тип поведения проявляется в условиях, когда существует противоречие, основа для конфликта. Его признаками считаются: 1) биполярность; 2) активность; 3) наличие субъектов конфликта. Посмотрим с этих позиций на основные экономические процессы.

Основой существования общества является создание некоторых благ¹. При этом используются ограниченные ресурсы, а следовательно, и количество созданных благ будет ограничено. Ограниченность ресурсов производства и, соответственно, ресурсов потребления в условиях стремления членов общества мак-

¹Мы специально в данном контексте используем понятие «создание», а не «производство», поскольку последний термин относится, как правило, к процессу возникновения материальных благ. Понятие «создание» несколько шире, поскольку подразумевает и возникновение таких благ, по отношению к которым термин «производство» можно применить только с определенными оговорками (например, знание, информация, объекты интеллектуальной собственности, произведения искусства и т. п., которые в современном обществе играют все более важную роль).

симизировать получаемую полезность порождает противоречие интересов. Обособленность экономических субъектов и дифференциация потребления в зависимости от индивидуальных доходов превращает общество в эгосистему, раслаивает его, делает его полиполярным, конфликтным в своей основе. Довольно часто эту полиполярность сводят до биполярности, противопоставляя группы населения по признаку уровня доходов или роли в общественном производстве. Марксизм, например, видит основу общественного конфликта в борьбе классов: капиталистов и наемных рабочих. Современные формы проявления конфликтов очень подробно описаны в одной из последних работ лауреата Нобелевской премии по экономике Дж. Стиглица «Цена неравенства: как сегодняшнее разделенное общество ставит под угрозу наше будущее» [6].

Такая редукция полиполярности к биполярности вполне оправдана, если речь идет о глобальном конфликте и попытке понять генетику исторического развития общества. Однако, на наш взгляд, при рассмотрении цикличности, когда речь идет главным образом не о генетических, а функциональных связях, требуются другие критерии редукции полярности.

В современном обществе потреблению как процессу удовлетворения потребностей предшествует обмен, сторонами которого выступают продавец и покупатель. Хотя практически каждый экономически активный субъект способен менять свои роли, в разных ситуациях становиться то продавцом, то покупателем, на наш взгляд, допустимо проводить агрегирование всех субъектов в совокупного продавца и совокупного покупателя и в этом смысле говорить о биполярности общества. С одной стороны, продавец и покупатель имеют разные интересы, стремясь получить максимальную выгоду от обмена. С другой стороны, общественный характер производства делает этих субъектов взаимосвязанными между собой, поскольку ни один из них не сможет реализовать свои интересы без другого. Таким образом, налицо оба признака биполярности: противостояние и взаимосвязанность субъектов обмена. Именно **противостояние и взаимосвязанность выступают конфликтогеном современной экономики**, внутренне приущим всяким обменным операциям.

Однако в нормальных условиях биполярность не превращается в конфликт, т. е. в ситуацию, «в которой каждая из сторон стремится занять позицию, несовместимую и противоположную интересам другой стороны». Это связано с тем, что естественному (врожденному) концентру конфликтности противостоит искусственный концент консента (табл. 1).

Таблица 1

Конфликтное и компромиссное поведение экономических субъектов

Тип поведения	Покупатель	Продавец
Конфликтное поведение	«Или я покупаю с максимальной выгодой для себя, или отказываюсь от покупки»	«Или я продаю с максимальной выгодой (прибыльностью) для себя, или отказываюсь от сделки»
Компромиссное (кооперативное) поведение	«Лучше приобрести товар с меньшей выгодой для себя, чем отказаться от сделки»	«Лучше продать товар с меньшей прибыльностью, чем отказаться от сделки»

Бесконфликтное функционирование экономики наблюдается тогда, когда обе группы субъектов (в основной своей массе) придерживаются компромиссного поведения. Если же хотя бы одна из сторон занимает позицию конфликтного поведения, ситуация в целом становится конфликтной. «Если человек определяет ситуацию как конфликтную, — отмечают Б.С. Волков и Н.В. Волкова, — она конфликтная» [7, с. 15].

Что же может послужить толчком, импульсом для превращения противоречия (конфликтной ситуации) в конфликт, который в конфликтологии принято называть «инцидентом»? Рассмотрим несколько **возможных инцидентов**:

– **нарушение безальтернативности.** В закрытой экономической системе у продавцов и покупателей нет другой возможности реализовать свои интересы, как достичь компромисса. Однако большинство современных экономик открыты. И экспортно-импортные операции могут провоцировать продавцов и покупателей на конфликтное поведение по отношению к национальному контрагенту. Например, у большинства украинских автолюбителей наблюдается конфликтное поведение по отношению к продавцам отечественных автомобилей, что привело к затяжному кризису украинского автопрома. Безальтернативность может быть нарушена не обязательно с помощью внешних рынков. Неприемлемая пропорция обмена, например, может подтолкнуть потребителей к организации натурального производства того или иного продукта или услуги и удовлетворению потребностей без обмена. Примером может служить активное развитие производства продуктов питания городскими жителями на «участках» как реакция на проблемы с приобретением их на рынке в 90-е годы XX в.;

– **достижение минимального уровня приемлемости обменной операции.** Такой минимальный уровень приемлемости существует как у покупателя, так и у продавца. Для покупателя он устанавливается бюджетными ограничениями. Покупатель может идти на компромисс только в пределах своего бюджета. Он выбирает конфликтное поведение в том случае, если не в состоянии оплатить покупку, даже если субъективно готов вступить в отношения обмена. Для производителя же объективно минимальным уровнем приемлемости выступают издержки. В краткосрочном периоде он может согласиться на обменную операцию, даже неся определенные убытки, но это не может происходить длительное время, поскольку выручка не сможет обеспечивать даже простую воспроизводственную функцию;

– **протестное поведение.** Причиной протестного поведения может быть особое отношение к производителю. Например, есть факты, что некоторые голландские покупатели отказываются приобретать автомобили немецкой марки «Opel» лишь на том основании, что во времена Второй мировой войны германские войска оккупировали Нидерланды. Однако, как правило, массовый характер протестное поведение субъектов обмена приобретает по другим причинам. Для их выяснения воспользуемся схемой, представленной на рис. 1.



Рис. 1. Факторы возникновения протестного поведения экономических субъектов

Процесс создания благ предопределяет два вида распределения: распределение финансовых ресурсов и распределение ресурсов потребления. Первое является следствием обмена и формирует доходы собственников ресурсов. Второе распределение формируется вследствие присвоения результатов процесса создания благ. Это присвоение, как правило, не опосредовано обменом, а строится на контрактной основе. Для поступления в потребление блага должны перейти сферу обмена на денежные средства.

В описанном процессе возникает три точки потенциального конфликта, а следовательно, конфликтного поведения: две связанные с представлениями о справедливости обмена и одна – с представлениями о справедливости присвоения. Справедливость относится к сфере институтов. Она представляет собой одну из ценностей, которой люди предпочитают следовать, осуществляя какую-то деятельность. По мнению Р. Кубеду, сегодняшнее значение выражения «социальная справедливость» представляет собой всего лишь утонченную версию того, что раньше было принято называть «распределительной справедливостью» [8]. Исследования, проведенные Хайеком, убедительно доказывают, что рыночные отношения по своей природе не могут обеспечить справедливое распределение (социальную справедливость), т. е. четкое соответствие доли каждого субъекта в общественном благе, его роли в создании этого блага. Это может обеспечить только тоталитарное общество [9]. Поэтому справедливость становится лишь мысленным представлением каждого субъекта о том, в допустимых ли пределах фактическое вознаграждение отклоняется от его самооценки или нет. Последняя ситуация и подталкивает к протестному поведению.

Таким образом, протестное поведение основывается на субъективных оценках ситуации каждым индивидом, что позволяет некоторым исследователям считать эти оценки нерыночными факторами рыночной координации [10].

Перечисленные факторы, выступающие в роли инцидентов, приводят к возникновению конфликтов между отдельными субъектами постоянно. Но для перехода экономики в состояние кризиса необходима синхронизация многих конфликтов, которые, достигая критической массы, нарушают размеренный ход экономических процессов. Что же выступает в качестве такого синхронизатора? Для ответа на этот вопрос в сферу анализа необходимо вовлечь еще одну группу экономических субъектов – финансовых посредников.

Общепринято считать (как в неоклассических моделях, так и в кейнсианских), что условием макроэкономической сбалансированности является достижение равенства сбережений и инвестиций. Балансирующая роль финансовых посредников как раз и состоит в том, чтобы аккумулировать сбережения и трансформировать их посредством кредитования в инвестиции. Поскольку какая-то часть сбережений все равно остается за пределами финансовой системы, для достижения сбалансированности сумма выданных кредитов должна быть больше аккумулированных сбережений. Эту задачу позволяет решить действие денежного мультипликатора. Источником прироста депозитов являются не только сбережения, но и так называемые вторичные депозиты (средства, выданные в кредит и поступающие в банк на хранение). Поэтому вполне понятно, что сумма депозитов не будет совпадать с суммой сбережений.

Угрозу для макроэкономического равновесия представляет существенное нарушение другого соответствия: суммы сбережений и прироста выданных кредитов.

Вполне понятным для покупателей является стремление преодолеть ограничения потребления, установленные размерами бюджета. Для этого необходимо или передвинуть линию бюджетных ограничений путем увеличения доходов, или получить кредит на приобретение потребительских благ. В условиях динамично развивающейся кредитной системы (а именно таковой является банковская система Украины) более привлекательным оказывается второй путь. При

этом интересы и кредитора, и заемщика совпадают: кредитор стремится максимизировать свой доход от роста масштабов кредитования, а заемщик – расширить свое потребление, преодолевая бюджетные ограничения. Тем самым формируются благоприятные условия для компромиссного поведения обоих субъектов. Расширяется спрос на товары конечного потребления, который служит толчком для повышения спроса и на средства производства. Соответственно, появляется спрос на кредитные ресурсы со стороны бизнеса. Экономика динамично развивается.

Однако такое развитие сопровождается нарастающими диспропорциями, которые угрожают превратиться в инциденты, возбуждающие конфликты и трансформирующиеся в кризис. Проанализируем это на примере динамики украинской экономики в период 2005–2011 гг. В табл. 2 представлены некоторые макроэкономические показатели. Как видно из нее, наиболее успешными (с точки зрения динамики реального ВВП) для экономики Украины были 2006–2007 гг. Уже в 2008 г. наблюдается замедление экономического роста, переросшее в глубокий экономический спад 2009 г. Спад был настолько глубоким, что привел даже к уменьшению номинального ВВП, т. е. его не смог компенсировать рост цен в этом году. И хотя в последующие годы номинальный ВВП увеличивался, реальный ВВП не достиг предкризисного уровня даже в 2012 г.

Таблица 2

Основные макроэкономические показатели Украины*

Год	Номинальный ВВП		Реальный ВВП, % к предыдущему году	Конечные потребительские расходы, млрд грн	Сбережения, млрд грн	Средняя норма потребления, %
	млрд грн	% к предыдущему году				
2005	441,5	127,9	102,7	337,8	103,7	76,5
2006	544,1	123,2	107,3	424,9	119,2	78,1
2007	720,7	132,5	107,9	558,5	162,2	77,5
2008	948,1	131,6	102,3	758,9	189,2	80,0
2009	913,3	96,3	85,2	772,8	140,5	84,6
2010	1082,5	118,5	104,1	914,2	168,3	84,5
2011	1316,6	121,6	105,2	1105,2	211,4	83,9

*Рассчитано по: Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Следует также обратить внимание на динамику еще одного показателя – средней нормы потребления. Рост средней нормы потребления (и, соответственно, снижение предельной нормы сбережений), наблюдавшийся практически в течение всего исследуемого периода, через действие инвестиционного мультипликатора должен был бы положительно сказаться на экономической динамике. Однако украинская экономика оказалась не готовой к возросшим запросам потребителей, которые удовлетворялись, главным образом, за счет импорта.

Что же происходило с процессами, являющимися предметом исследования в этой статье, в данном периоде времени? Для ответа на этот вопрос сопоставим некоторые показатели, приведенные в табл. 3–5.

Легко заметить, что практически весь этот период депозиты увеличивались быстрее, чем росли сбережения. Особенно высоким коэффициент опережения был в предкризисные годы. И только в 2011 г. сбережения росли быстрее, чем депозиты. Это еще раз подтверждает высказанную ранее мысль, что источником роста в данном случае выступают вторичные депозиты.

Таблиця 3

**Депозити, привлеченные депозитными корпорациями Украины
(кроме Национального банка Украины)***

Год	Депозиты			Привлеченные в национальной валюте		Привлеченные в иностранной валюте	
	млрд грн	Прирост по отношению к предыдущему году		млрд грн	Прирост по сравнению с предыдущим годом, %	млрд грн	Прирост по сравнению с предыдущим годом, %
		млрд грн	%				
2005	134,8	50,2	59,3	87,8	65,0	47,0	49,7
2006	185,9	51,1	38,0	115,1	31,1	70,8	50,7
2007	283,8	97,9	52,7	192,3	67,1	91,5	29,3
2008	359,7	75,9	26,7	201,8	5,0	157,9	72,4
2009	334,9	- 24,8	- 6,9	173,1	- 14,2	161,8	2,5
2010	416,7	81,8	24,4	239,3	38,9	177,4	9,6
2011	491,8	75,1	18,0	280,4	17,2	211,4	19,2
2012**	542,3	50,5	15,0	301,6	14,1	240,7	16,1

*Рассчитано по: Національний банк України. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

** За январь–ноябрь.

Таблиця 4

**Кредиты, предоставленные депозитными корпорациями резидентам
(кроме Национального банка Украины)***

Год	Кредиты			Предоставленные в национальной валюте		Предоставленные в иностранной валюте	
	млрд грн	Прирост по отношению к предыдущему году		млрд грн	Прирост по сравнению с предыдущим годом, %	млрд грн	Прирост по сравнению с предыдущим годом, %
		млрд грн	%				
2005	143,4	54,8	61,9	81,3	58,6	62,1	66,3
2006	242,2	99,8	71,0	123,8	52,3	121,4	95,4
2007	426,8	184,6	74,1	213,8	72,7	213,0	75,4
2008	734,0	307,2	72,0	300,2	40,4	433,8	103,6
2009	723,3	-10,7	-1,5	355,5	18,4	367,7	-15,2
2010	732,8	9,5	1,3	395,5	11,2	337,3	-8,3
2011	801,8	69,0	9,4	478,6	21,0	323,2	-4,2
2012**	824,2	22,4	2,8	514,1	8,7	310,1	-5,7

*Рассчитано по: Національний банк України. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

** За январь–ноябрь.

В каждой экономике формируется определенное соотношение между приростом депозитов и величиной сбережений. По нашим исследованиям, в украинской экономике соотношение, которое соответствует более-менее стабильному развитию, сложилось на уровне 40–45%. Если прирост сбережений составляет более 50% – это означает, что масштабы кредитования опережают процессы погашения кредитов и действие денежного мультипликатора увеличивает фак-

тическую денежную массу в обращении. При снижении показателя ниже 40% наблюдается свертывание процесса кредитования и возникновение проблемы погашения кредитов. В исследуемом периоде имели место как годы чрезмерно высокого удельного веса прироста депозитов в сбережениях (2007 г. – 60%), так и чрезмерно низкого (2011 г. – 30%).

Таблица 5

Кредиты, предоставленные домашним хозяйствам Украины*

Год	Предоставленные кредиты		
	млрд грн	Прирост, % к предыдущему году	% к сумме сбережений за соответствующий год
2005	35,7	–	34,4
2006	82,0	129,7	68,8
2007	180,4	120,0	111,2
2008	280,4	55,5	148,2
2009	241,2	– 14,0	171,1
2010	209,5	– 13,3	122,7
2011	201,0	– 4,1	95,1
2012**	188,0	– 6,1	–

*Рассчитано по: Національний банк України. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

** За январь–ноябрь.

Как мы уже отмечали, расширение масштабов кредитования положительно сказывается на экономической динамике, поощряя компромиссное поведение экономических субъектов. Бюджетные ограничения как сдерживающий фактор для компромисса перестают эффективно регулировать закупки, они возрастают не пропорционально росту доходов, поощряя соответствующий рост предложения.

Особую опасность для стабильного развития экономики представляют чрезмерные кредиты, выданные домашним хозяйствам. Предпосылки глубокого падения объемов производства в 2009 г. формировались уже в 2007–2008 гг. Поскольку источником погашения кредитов выступают сбережения, то о «чрезмерности» кредитования можно судить, сопоставляя сумму кредита с суммой сбережений. Учитывая несовпадение структуры сбережений и структуры потребительских кредитов, можно утверждать, что проблемы с погашением кредита возникнут уже в том случае, если его сумма превышает 60–70% сбережений.

Как свидетельствуют данные табл. 5, своего абсолютного максимума кредитование домашних хозяйств достигло в 2008 г. (280,4 млрд грн), а относительного – в 2009 г. (171,1%). Несмотря на абсолютное сокращение объемов кредитования, его соотношение со сбережениями не пришло к нормальному уровню даже в 2012 г.

Кредитование свыше реальных сбережений фактически представляет собой построение финансовой пирамиды. Ширина ее основания во многом зависит от сроков погашения предоставленных кредитов и возможности перекредитования. Поэтому можно наблюдать разную по продолжительности фазу подъема экономического цикла. Однако когда заемщики сталкиваются с проблемой недостатка доходов для погашения кредитов и исчерпанием возможностей перекредитования, происходит резкое сокращение возможностей для их компромиссного поведения как по отношению к продавцам, так и по отношению к кредиторам. Но у первых и вторых сформировалось поведение, ориентированное на прежний уровень спроса и «уступчивость» контрагента, обеспечивающие

уровень доходности, недоступный в новых условиях. Кредиторы и продавцы достигают своего минимального уровня доходности (сформировавшегося в прежних условиях) и тоже переходят от компромиссного поведения к конфликтному. Нежелание продавцов и кредиторов идти на компромисс в изменившихся условиях воспринимается покупателями как несправедливость обмена и распределения и усиливает их протестное поведение. Таким образом, формируются все признаки конфликта. Инциденты превратили противоречие в конфликт. Общество перешло в состояние кризиса.

В ходе кризиса и депрессии постепенно восстанавливаются нарушенные пропорции, меняются представления о границах компромиссного поведения, стороны приспосабливаются к новым условиям хозяйствования. Конфликт разрешается, и в обществе снова преобладает компромиссное поведение большинства экономических субъектов. Формируются предпосылки для нового цикла. В обобщенном виде результаты исследования можно представить в виде схемы (рис. 2).



Рис. 2. Конфликтогенез экономического кризиса

Таким образом, конфликтогеном современных финансово-экономических кризисов можно считать противостояние и взаимосвязь субъектов обмена. Это противоречие существует постоянно, но не превращается в конфликт, поскольку для большинства субъектов характерным является компромиссное поведение. Однако инциденты, в качестве которых могут выступать нарушение безальтернативности, достижение минимального уровня приемлемости обменной операции или протестное поведение одного из участников обмена, могут трансформировать биполярность субъектов в конфликт между ними. Синхронизатором множества индивидуальных конфликтов становится активная кредитная деятельность финансовых посредников, что приводит к экономическому кризису как ключевой фазе экономического цикла.

Список использованной литературы

1. Пискунова Л.П. Экономическая конфликтология / Л.П. Пискунова. – Екатеринбург: Уральский государственный университет им. А.М. Горького, 2007. – 150 с.
2. Силласте Г.Г. Модернизация высшего образования как фактор развития рынка труда и профессий в России: (социологический анализ). Ст. первая / Г.Г. Силласте // Безопасность Евразии. – 2005. – № 3. – С. 107–143.

3. Силласте Г.Г. Модернизация высшего образования как фактор развития рынка труда и профессий в России: (социологический анализ). Ст. вторая / Г.Г. Силласте // Безопасность Евразии. – 2005. – № 4. – С. 441–490.
4. Коростылева Н.Н. Мужчина и женщина. От конфликта к согласию: Исследование гендерного конфликтогенеза / Н.Н. Коростылева. – М.: Библиотека, 2005. – 240 с.
5. Анцупов А.Я. Конфликтология / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 507 с.
6. Stiglitz, Joseph. The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future / Joseph Stiglitz. – Norton, 2012. – 414 p.
7. Волков Б.С. Конфликтология / Б.С. Волков, Н.В. Волкова. – М.: Академический Проект, 2005. – 384 с.
8. Кубедду Раймондо. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек (The Philosophy of Austrian School) / Раймондо Кубедду. – М.: Издательство «Социум», ИРИСЭН: Мысль, 2008. – 406 с.
9. Хайек Ф. фон. Мираж социальной справедливости / Ф. фон Хайек // Право, законодательство и свобода. – М.: ИРИСЭН, 2006. – С. 183–185.
10. Кузьмінов С.В. Суб'єктні оцінки як неринковий фактор ринкової координації: монографія / С.В. Кузьмінов. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 264 с.

Обґрунтовано необхідність аналізу середньострокового циклу з позицій конфліктології. Висунуто припущення, що конфліктогеном економічного циклу є протистояння та взаємозв'язок суб'єктів обмінних операцій. При нормальному функціонуванні економічної системи для них властива компромісна поведінка. Інцидентами, які заохочують конфліктну поведінку та породжують трансформацію суперечності у конфлікт, можуть виступати подолання безальтернативності вибору для економічних суб'єктів, досягнення мінімального рівня прийнятності обмінних операцій, протестна поведінка. Доведено, що синхронізатором множини індивідуальних конфліктів стає активна кредитна діяльність фінансових посередників, що призводить до економічної кризи як ключової фази економічного циклу.

Ключові слова: економічний цикл, конфліктоген, економічні інциденти, синхронізатор індивідуальних конфліктів.

The necessity of analysis of the medium-term cycle from the perspective of conflictology is grounded. The author sets the hypothesis that the conflictogene of the economic cycle is the opposition together with the interdependence of swap subjects. Compromise behaviour is common for them under ordinary function of economic system. Overcoming of non-alternative choice for economic subjects, arrival of minimal level of swap acceptability and remonstrative behaviour can be the incidents which encourage conflict behaviour and cause transformation of a contradiction into a conflict. It is proved that dynamic credit activity of investment intermediaries becomes the synchronizer of a great number of individual conflicts. This fact leads to the economic crisis as a key stage of the economic cycle.

Key words: economic cycle, conflictogene, economic incidents, synchronizer of individual conflicts.

Одержано 21.01.2013.

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Наведено бібліографічний огляд терміна «зовнішньоекономічний контракт», визначено сучасні наукові школи, які займаються проблематикою управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічний контракт, промислове підприємство.

Вступ. Розширення промислового виробництва у багатьох країнах при подальшому поглибленні міжнародного поділу праці в умовах науково-технічного прогресу підвищує значення зовнішньої торгівлі і, в першу чергу, її контрактного забезпечення як одного з найважливіших факторів економічних зв'язків.

Постановка завдання. Велика кількість трактувань поняття «зовнішньоекономічний контракт» свідчить про незавершеність формування його концепції та важливість цієї сфери діяльності. Вони не суперечать одне одному, а тільки відображають точку зору різних спеціалістів і творчих колективів на одну і ту ж проблему, зосереджуючись при цьому на певних аспектах зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Тому метою цієї статті є узагальнення змісту найбільш поширених теоретичних підходів до визначення сутності категорії «зовнішньоекономічний контракт», а також проведення морфологічно-семантичного аналізу цього терміна.

Результати дослідження. В основі усіх зовнішньоторговельних операцій лежать комерційні угоди з іноземними контрагентами з продажу або купівлі товарів і транспортування та страхування вантажів. Сутність первинних комерційних операцій, тобто зовнішньоторговельних операцій, виражається в діях, спрямованих на встановлення, зміну або припинення правовідносин у сфері зовнішньої торгівлі. Фіксація правовідносин з іноземним контрагентом є основоположною ознакою зовнішньоторговельної угоди. Інша її ознака – це фіксація умов платежу або інших видів компенсації за зовнішньоторговельними операціями [13, с. 360].

З погляду логістики зовнішньоторговельні операції – це комплекс основних і допоміжних (що забезпечують) видів логістичної діяльності, тобто набір технічних прийомів, послідовне застосування яких забезпечує реалізацію договору купівлі-продажу [9, с. 54] (рис. 1).

Зовнішньоторговельні операції здійснюються на основі міжнародних угод, які є правовою формою, що опосередковує міжнародні комерційні операції, а з точки зору логістики виконують функцію інформаційного забезпечення проходження матеріальних та фінансових потоків стадіями логістичної діяльності.

Під зовнішньоторговельною угодою розуміються дії, спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільно-правових відносин у сфері купівлі-продажу між підприємствами і організаціями, які знаходяться у різних країнах.

Зовнішньоторговельна угода передбачає виконання платежу за поставлений товар, виконану послугу або надану консультацію, ліцензію тощо. Крім того, існують так звані товарообмінні операції, що здійснюються без залучення грошових коштів.

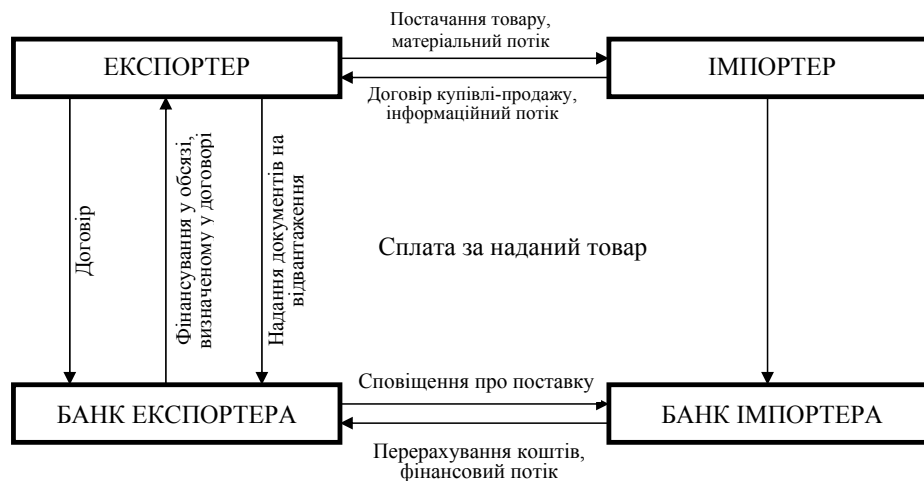


Рис. 1. Схема логістичних процесів, що забезпечують виконання зовнішньоекономічного контракту

У міжнародній торговій практиці торгова угода може бути у формі договору купівлі-продажу (контракту), інших договорів на проведення робіт, надання послуг тощо [9, с. 91].

Поняття «договір» визначають через поняття «угода», бо він є різновидом угоди. Згідно зі ст. 41 Цивільного кодексу угодами визнаються дії громадян та організацій, що спрямовані на встановлення, зміну чи припинення прав та обов'язків [2].

У ході дослідження було розглянуто економічну та юридичну довідкову літературу щодо питання сутності поняття «зовнішньоекономічний договір (контракт)» з економічної та юридичної точок зору (табл. 1 та рис. 2).

Таблиця 1

Аналіз визначення поняття «зовнішньоекономічний договір (контракт)» у науковій літературі

№ з/п	Автор (джерело)	Зовнішньоекономічний договір (контракт)			
		Документ	Угода	Договір	Зобов'язання
Нормативно-правове регулювання					
1	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [14]		+		
2	Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [10]			+	
Довідкова література					
Економічна					
1	С.В. Бичик [1]		+		
2	А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [7]		+	+	

Закінчення табл. 1

№ з/п	Автор (джерело)	Зовнішньоекономічний договір (контракт)			
		Документ	Угода	Договір	Зобов'язання
3	В.Г. Золотогоров [8]			+	
4	В.А. Коноплицький [11]		+		
5	С.В. Мочерний [6]	+			
6	М.Г. Назаров [16]			+	
7	О.М. Сліпушко [15]		+		
8	І.П. Фамінський [3]	+			
9	Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз, Б. Мартин [18]				
Юридична					
10	В.Н. Додонов [5]			+	
11	Л.А. Онікова, Н.В. Шишліна [12]	+			+
12	Ю.С. Шемшученко [2]		+		

Законодавча база України розглядає зовнішньоекономічний договір як матеріально оформлену угоду двох або більше суб'єктів діяльності та їх закордонних контрагентів, яка спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [14]. Таке розуміння цього терміна спостерігається серед більшості науковців.

Проведений огляд літератури дає змогу доповнити визначення зовнішньоекономічного договору (контракту) на сучасному ринку. На нашу думку, зовнішньоекономічний договір – це домовленість між двома і більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземними контрагентами, що укладається у формі комерційного документа, який регламентує організаційні, економічні та управлінські відносини під час здійснення зовнішньоекономічних операцій і за яким в однієї сторони (продавця) виникає зобов'язання передати у власність другій стороні (покупцеві) промислову продукцію, а в покупця виникає зобов'язання прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Сторонами договору поставки можуть бути суб'єкти господарювання, визначені в ст. 55 ЦК, тобто учасники господарських відносин, які провадять господарську діяльність, реалізують господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. Ними можуть бути: господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК України, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які провадять господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці; філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності. Як бачимо, стороною договору поставки може бути будь-який суб'єкт господарювання, крім фізичних осіб – не підприємців. ЦК України (п. 2 ст. 712) також визначає, що до договору поставки застосовують загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін. В окремих пунктах загальних положень про купівлю-продаж, а саме п. 5 ст. 656 ЦК України, зазначено, що особливості договору купівлі-продажу окремих видів майна можуть встановлюватися законом. Таким чином, за договором поставки, тобто за договором оптової купівлі-продажу товару сторони віль-

ІСТОТНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ



Рис. 2. Умови зовнішньоекономічного контракту на промисловому ринку

но обирають собі партнера за господарськими зв'язками, самостійно визначають предмет та інші умови договору, за винятком поставок за міждержавними угодами [17].

Місце знаходження сторін зовнішньоекономічного контракту, місце укладання та виконання умов договорів найчастіше не збігаються, що вимагає ви-

значення застосування права певної країни. Нині немає універсальної багатосторонньої конвенції, яку застосовують до всіх зовнішньоекономічних контрактів. Це призводить до дисбалансу прояву інтересів сторін в умовах контракту. Тому, як правило, права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним і процесуальним правом місця (країни) її укладання, якщо сторони не погодили інше і відобразили зазначене в умовах договору (контракту).

В Україні вимоги до форми зовнішньоекономічного договору визначено нормативними актами Мінекономіки на виконання Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», указів Президента України та постанов Кабінету Міністрів України.

Необхідно зазначити, що Указом Президента України «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні» від 07.11.94 р. № 659/94 із змінами і доповненнями запроваджено облік (реєстрацію) окремих видів зовнішньоекономічних контрактів, які укладаються суб'єктами ЗЕД.

Окремому обліку (реєстрації) підлягають договори (контракти), предметом яких є: товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України; товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу; товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури; товари походженням з України, імпорт яких в інші держави квотується, контингується, ліцензується згідно із законодавством цих держав або нормативними актами економічних угруповань, митних союзів; товари походженням з України, експорт яких здійснюється у рамках бартерних (товарообмінних) операцій або операцій із зовнішньої торгівлі.

У практиці ведення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств відвантаження товарів в Україну необов'язково здійснюється безпосередньо їхнім експортером. Досить часто товари відправляються третьою стороною і зовсім не обов'язково з країни, в якій перебуває експортер. Обумовлено це може бути різними причинами. Наприклад, експортер може здійснювати продаж товарів, що зберігаються на складах, які перебувають у віданні третіх осіб; експортер може перепродавати товари, вироблені третьою особою; експортер може здійснювати продаж товарів через офшорні зони.

У всіх випадках необхідне відповідне застереження в зовнішньоекономічному контракті про можливого постачальника товарів, що діє на підставі розпорядження експортера. Крім документів, оформлених відправником, митному органу має подаватися оригінальний рахунок-фактура (інвойс, рахунок-проформа), що оформлений завірений печаткою експортера і буде додатковою підставою для отримання товару від третьої особи з оригіналом рахунка-фактури (інвойсу, рахунка-проформи), оформленого експортером.

У зазначених випадках у декларанта, наприклад, у процесі митного оформлення товарів, можуть виникнути певні складнощі, пов'язані з підтвердженням митної вартості завезеного товару. Наприклад, якщо в рахунку-фактурі (інвойсі, проформі), виставленому фактичним відправником товарів, зазначено ціни, що перевищують ціни, закріплені в зовнішньоекономічному договорі (контракті), то в митного органу можуть виникнути сумніви у вірогідності ціни товарів. Це може привести до збільшення бази оподаткування товарів, імпортованих в Україну.

Міжнародна торговельна палата розробила і випустила збірники тлумачень базисних умов, так звані ІНКОТЕРМС, які широко використовуються в міжнародній торговій практиці.

При проведенні деяких зовнішньоекономічних операцій може бути відсутнє фактичне відвантаження товарів в Україну з-за кордону. Така ситуація може

виникнути, наприклад, при реалізації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів, предметом яких є продаж українському резидентові готової продукції, отриманої з давальницької сировини, що належить іноземному замовникові. У цьому випадку готова продукція, що поміщається під режим імпорту, фактично не перетинає митний кордон України. Така готова продукція зроблена з використанням раніше завезеної в Україну (або купленої за іноземну валюту на території України) давальницької сировини, а її передавання здійснюється на території України за актом приймання-передавання між українськими резидентами за розпорядженням власника товару-нерезидента.

Тому потенційний імпортер має враховувати два аспекти – процедурний і стратегічний. Процедурний стосується, насамперед, митних правил і нормативів стосовно експорту-імпорту. Експортно-імпортні операції неможливо здійснювати, не володіючи певним досвідом спілкування з відповідними установами і підготовки необхідної документації, а саме цього фірма іноді намагається уникнути. У таких випадках звертаються за допомогою до брокера з питань експорту-імпорту. Важливу роль в імпорті відіграють такі документи:

- розписки за товари, передані транспортно-експедиційній компанії для перевезення до місця кінцевого призначення;
- контракти про надання послуг з боку транспортно-експедиційної компанії;
- документи, що засвідчують право власності на товар.

Фірми найчастіше віддають перевагу іноземним, а не внутрішнім товарам, виходячи з таких основних причин: ціна; якість; недоступність певних матеріалів у своїй країні; прискорення і безперервність поставок; більш ефективне технічне обслуговування; сучасна технологія; досягнення визначених маркетингових цілей (особливо у зв'язку з офсетними угодами, коли від фірми вимагають імпортувати якісні товари з країни, в якій вона хоче збувати свою продукцію); зв'язок з іноземними підприємствами, що є іноземними філіями головної фірми.

Незважаючи на певні вигоди, з послугами іноземних постачальників пов'язані і деякі труднощі: вибір за кордоном місця розташування постачальника з доброю репутацією; час підготовки до випуску продукції і терміни поставок; труднощі експедиторського супроводу матеріалів, що постачаються, і безпосередніх контрактів з іноземним персоналом; політичні проблеми і труднощі встановлення нормальних відносин із персоналом іноземного підприємства; коливання обмінних курсів; методи здійснення платежів; якість товарів; брак і проблема повернення дефектної продукції; митні тарифи і мита; витрати на оформлення додаткової документації, необхідної для митного очищення; правові проблеми; транспорт; мова; культурні й соціальні традиції.

Разом з тим структура зовнішньоекономічного контракту визначає і наявність специфічних ризиків у кожному окремому компоненті (табл. 2).

Таблиця 2

**Класифікація ризиків діяльності промислового підприємства,
що присутні в зовнішньоекономічному контракті**

Розділ контракту	Вид ризику	Засіб обліку, управління ризиками за допомогою доповнень до статей контракту
Об'єкт	Недотримання партнером зобов'язань	Складання протоколу про наміри, де обговорюється термін, за який обидві сторони, що уклали угоду, можуть внести зміни із зазначенням розміру матеріальної відповідальності сторін у разі відмови підписання контракту
Кількість і якість об'єкта	Неприйняття покупцем товару	Обґрунтування вибору форми розрахунків: інкасо, акредитив, банківський перелік, відкритий рахунок, чек

Розділ контракту	Вид ризику	Засіб обліку, управління ризиками за допомогою доповнень до статей контракту
Умови поставки	Транспортний	Обґрунтоване визначення базисних умов поставки
Ціна, загальна сума	Пов'язаний з купівельною спроможністю грошей, валютний, інфляційний і дефляційний	<ol style="list-style-type: none"> 1. Як використовувати валюту ціни і платежу. 2. При розбіжності валюти ціни і платежу обговорювати умови перерахунку: платіжний засіб, дату, валютний ринок, курс. 3. При нестабільності валюти – застосовувати валютні застереження, укласти форвардні угоди з банком на купівлю/продаж валюти. 4. При інфляції – коригувати ціни виробника відповідно до розрахованих темпів
Умови оплати	Неплатежу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обговорення положень про набрання контрактом чинності та передавання права власності замовнику тільки після 100%-ї оплати. 2. Введення в контракт умов щодо заставних платежів. 3. Використання гарантійних листів банку, резервних акредитивів, банківських авалей, акцептів, поручительств великих фірм або організацій країни контракту. 4. Укладення з банком угод на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості
Форс-мажорні обставини	Ринковий: природно-екологічний, політичний, країновий	Обов'язкове включення до контракту форс-мажорних обставин і зазначення в ньому: «дія форс-мажорних обставин не призводить до звільнення від відповідальності»
Арбітраж	Майновий	Обов'язкове визначення застосованого в контракті права, умов розгляду конфліктів через третейський суд
Санкції та рекламації	Невиконання зобов'язань однією із сторін	<ol style="list-style-type: none"> 1. Введення в контракт штрафних санкцій за кожне зобов'язання за контрактом. 2. Введення умов оплати неустойки до штрафних санкцій з обумовленим її розміром за кожен день невиконання зобов'язань

Більшість з перелічених проблем достатньо серйозні при закупівлях у зовнішніх фірм, оскільки внутрішньофірмові операції розуміють більш жорсткий контроль за якістю товарів.

У той же час проблеми імпорту, такі як, наприклад, перетин кордону, використання митної документації, є загальними для будь-якого варіанта логістичної операції на зовнішньому ринку. І тут, у першу чергу, ефективність зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств залежить не лише від якості договірних відносин, але й логістичного забезпечення виконання зовнішньоекономічного контракту (рис. 3).

З огляду на наведену нижче схему логістичні підходи до організації зовнішньоекономічної діяльності вимагають від промислових підприємств дотримання міжнародних комерційних умов у галузі торгівлі – ІНКОТЕРМС (*англ.* Incoterms, International commerce terms), які є стандартизованими і регламентують момент передавання права власності на товар і всі пов'язані з цим ризики.

ІНКОТЕРМС встановлює правила, які регулюють питання, пов'язані з доставкою товарів від продавця до покупця. Це включає в себе власне перевезення, відповідальність за експортне та імпорнтне очищення товарів. Ці правила визначають відповідальність за сплату доставки, митного оформлення та страхування ризиків на шляху транспортування товарів залежно від означених стандартних умов поставки [4].

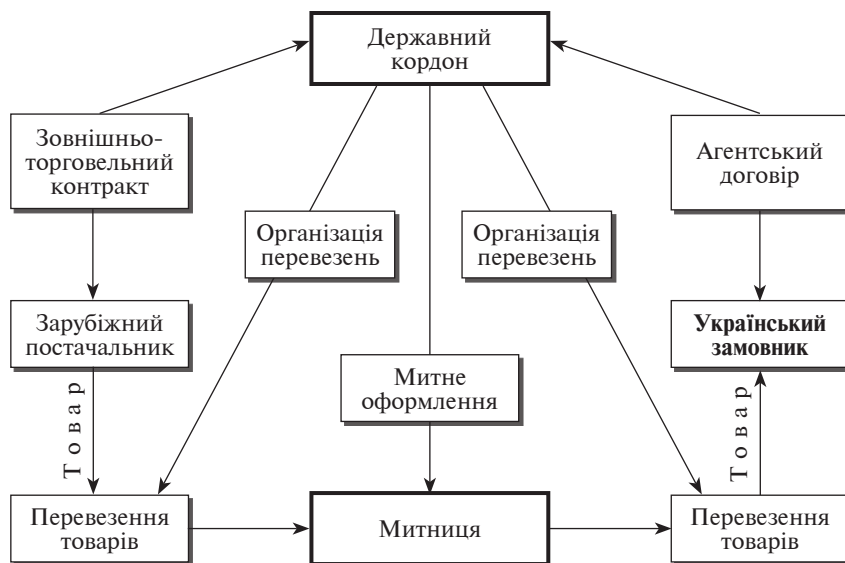


Рис. 3. Принципова схема логістичного забезпечення зовнішньоекономічного контракту в промисловості

Розробники Правил ІНКОТЕРМС визначають, що їх застосування має велике практичне значення саме в зовнішній торгівлі, де суб'єкти підприємництва користуються нормами законодавства різних країн. Тому Правила ІНКОТЕРМС видано саме для уніфікації торговельних норм законодавств різних країн. Українські ж суб'єкти господарювання у внутрішніх відносинах застосовують норми єдиного українського торговельного законодавства. Отже, головна мета Правил ІНКОТЕРМС тут нівелюється. Хоча не можна однозначно стверджувати, що не існує сенсу їх застосування у внутрішніх поставках. Таке внутрішнє застосування допускається й самими розробниками Правил, тобто зазначається, що не всі ці правила поставок застосовуватимуться (зокрема, ті, що стосуються митних процедур).

Використання Правил ІНКОТЕРМС не дає підстав вважати їх суттєвою умовою внутрішнього договору купівлі-продажу. Умова договору за ст. 628 ЦК України – це пункт договору, тобто визначення одного з аспектів відносин поставки. Так, умовами договору купівлі-продажу є найменування і кількість товару, його якість, ціна, вартість, строки й спосіб поставки, порядок розрахунків тощо [17]. Зазначена стаття ЦК України встановлює, що умови договорів купівлі-продажу, тобто перелічені пункти, мають викладатися відповідно до Правил ІНКОТЕРМС. Таким чином, законодавець встановлює не нові суттєві умови, а спосіб їх викладення. Ця норма стосується не суті умов, а їх форми. І якщо сторони договору зафіксували в ньому всі істотні умови поставки, тобто предмет, ціну, термін тощо, але виклали їх не за Правилами ІНКОТЕРМС (якщо жодна зі сторін не вимагала застосування Правил ІНКОТЕРМС), то, на наше переконання, такий договір не можна розцінювати як неукладений. У цьому випадку наявні всі суттєві умови, але порушено правила їх викладення.

Таким чином, якщо сторони – резиденти України уклали договір купівлі-продажу, а умови не виклали відповідно до Правил ІНКОТЕРМС за дотримання всіх інших вимог, такий договір не можна вважати ані неукладеним, ані недійсним.

Крім характеристики групи термінів, в ІНКОТЕРМС розглядаються детально також питання, пов'язані з обов'язками сторін ЗЕД у розрізі окремих термі-

нів щодо надання товару, сплати вартості товару, ліцензування та експортно-імпортного (у тому числі митного) оформлення товару, укладення договорів перевезення та страхування, поставки товарів, моменту переходу ризиків, розподілу витрат, документального доведення поставки товару, перевірки упакування (маркування), огляду товару та інших обов'язків. Як бачимо, застосування умов ІНКОТЕРМС значно полегшує суб'єктові ЗЕД процедуру укладання та виконання типового зовнішньоекономічного контракту.

Разом із тим процес укладання зовнішньоекономічного контракту вимагає відповідного економіко-організаційного та нормативного забезпечення контрактної діяльності.

Проведений аналіз дозволяє зробити **висновок** про те, що структурні, текстуальні і фактичні компоненти зовнішньоекономічного контракту є факторами, які визначають не тільки ефективність зовнішньоекономічної угоди на промисловому ринку, але і саму можливість її виконання. У цьому сенсі зовнішньоекономічний контракт і його зміст необхідно розглядати як найважливіший фактор, що впливає на діяльність промислового підприємства на зовнішньому ринку.

Список використаної літератури

1. Бичик С.В. Словарь экономических терминов / С.В. Бичик, А.С. Даморацкая, И.В. Даморацкая. – Минск: Выш. шк., 2009. – 271 с.
2. Великий енциклопедичний юридичний словник / за ред. акад. НАН України Ю.С. Шемшученка. – К.: ТОВ «Юридична думка», 2007. – 992 с.
3. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
4. Довідник ІНКОТЕРМС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://met-online.kiev.ua/menu/dovidka/inko/>
5. Додонов В.Н. Словарь гражданского права / В.Н. Додонов, Е.В. Каминская, О.Г. Румянцев; под. общей ред. д-ра юр. наук В.В. Залесского. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 304 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відпов. ред.) [та ін.]. – Т. 1. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
7. Загородній А.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Кондор, 2007. – 168 с.
8. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике / В.Г. Золотогоров. – Минск: Польша, 1997. – 571 с.
9. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
10. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU80K03R.html
11. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
12. Краткий политический словарь / В.П. Абаренков, Т.Е. Абова, А.Г. Аверкин; сост. и общ. ред. Л.А. О니кова, Н.В. Шишлина. – М.: Политиздат, 1989. – 623 с.
13. Неруш Ю.М. Логистика: учеб. / Ю.М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби: Изд-во «Проспект», 2006. – 520 с.
14. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р., № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

15. Сліпушко О.М. Політичний і фінансово-економічний словник / О.М. Сліпушко. – К.: Вид-во «Криниця», 1999. – 389 с.

16. Финансово-экономический словарь / под ред. М.Г. Назарова. – М.: АО «Финстатинформ», 1995. – 224 с.

17. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>

18. Экономика и бизнес. А–Я: Словарь-справочник / Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз, Б. Мартин; пер. с англ. К.С. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 624 с.

В статье рассмотрена сущность внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий. Приведен библиографический обзор термина «внешнеэкономический контракт», определены современные научные школы, которые занимаются проблематикой управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономический контракт, промышленное предприятие.

The article describes the essence of foreign economic activity enterprises. The bibliographic review of the term «foreign economic contract» is conducted, modern scientific schools, which involved in the field management of foreign economic activities of industrial enterprises, are defined.

Key words: foreign economic activity, foreign economic contract, industrial enterprise.

Одержано 21.01.2013.

ФОРСАЙТ ПОТРЕБ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкривається сутність форсайту. Здійснюється розмежування функцій форсайту і технологічного прогнозування. Визначається об'єкт і предмет форсайту. Ілюструється схема форсайту потреб інноваційної економіки. Інтерпретуються результати форсайту потреб інноваційної економіки і описуються координати їх застосування на практиці.

Ключові слова: технологічне прогнозування, заглядання в майбутнє, інновації, технологія виробництва, продуктивні сили, виробничі відносини.

Постановка проблеми. Інноваційна модель економічного зростання стала домінуючою в розвинутих країнах і державах, що демонструють динамічний розвиток. Оцінюючим показником цього зростання є інновації, що в цих умовах стають ще й об'єктом індикації потреб у змінах наявних технологій виробництва. Ця індикація їх здійснюється за допомогою інструментарію, що отримав назву «форсайт». Проте переконливого теоретичного осмислення форсайту як інструмента інноваційної економіки досі не зроблено. Навіть сутність форсайту трактується по-різному. А процедури його здійснення взагалі не описані. Це перешкоджає переходу до інноваційної економіки.

Аналіз публікацій. Б. Мартін трактує форсайт (*від англ. foresight* – погляд у майбутнє) як процес, пов'язаний із систематичною спробою заглянути у віддалене майбутнє науки, технології та суспільства, з метою визначення сфер стратегічних досліджень і технологій, що ймовірно можуть принести найбільші економічні та соціальні вигоди [1], А. Соколов – як систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи науки, технологій, економіки і суспільства, щоб визначити стратегічні напрями досліджень і нові технології, здатні принести найбільші соціальні блага [2], О. Аксьонова – як інструмент, що дозволяє передбачати і враховувати зміни і в економічній, і в соціальній сфері з урахуванням визначених технологій [3], Міжнародний практичний посібник з регіонального форсайту – як систематичний, спільний процес побудови бачення майбутнього, спрямований на підвищення якості прийнятих у певний момент рішень і прискорення спільних дій [4], Австралійський центр інноваційних досліджень – як систематичне розмірковування про майбутнє і вплив на майбутнє [5], ЮНІДО – як сценарне прогнозування; систему методів експертної оцінки стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, здатних вплинути на економіку та суспільство в середньо- і довгостроковій перспективі [6], CORDIS – як процес обдумування, обговорення й окреслення майбутнього, який залучає стейкхолдерів [7].

Загальним при тлумаченні форсайту є те що, в усіх випадках він здійснюється методами, якими користується і технологічне прогнозування. При цьому вчені цитованих джерел, свідомо чи несвідомо, не підкреслюють аналогії форсайту з технологічним прогнозуванням. Проте є інші тлумачення форсайту. Вони різняться від цитованих відкритим аналогізуванням форсайту з технологічним прогнозуванням. Так, скажімо, Л. Федулова прямо називає форсайт су-

часною методологією технологічного прогнозування, яка організовується у формі систематичного процесу [8].

Постановка завдання. Здавалося б, з одного боку, проведення аналогій між форсайтом і технологічним прогнозуванням є слабкою науковою позицією, бо якщо це одне й те ж, то навіщо тоді вводити термін «форсайт» у науковий обіг? Для гарного слівця? Але, з іншого боку, якщо форсайт користується тими ж методами, що й технологічне прогнозування, і водночас ним не є, то що для них є загальним і що відмінним? Що конкретно визначає форсайт? Що є результатами форсайту і як вони використовуються? Дати відповідь на поставлені питання – завдання цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Розпочнемо з констатації відомого факту. Технологічне прогнозування своїми методами виявляє певний брак чогось такого, що являє собою, початковий момент, внутрішній імпульс і кінцеву мету процесу виробництва [9]. Виходить, що технологічне прогнозування заглядає в майбутнє початкового моменту, внутрішнього імпульсу й кінцевої мети процесу виробництва. Цим початковим моментом є продуктивні сили й виробничі відносини, внутрішнім імпульсом – технологія виробництва, а кінцевою метою – результати діяльності з втіленими новаціями, які з покиданням процесу виробництва набувають статусу інновацій. А оскільки технологія виробництва складається з м'якої, твердої та організуючої частин, які, так чи інакше, є елементами продуктивних сил і виробничих відносин, тобто елементами початкового моменту процесу виробництва, то технологічне прогнозування на їх майбутнє не впливає.

Водночас цими ж методами форсайт заглядає в майбутні інновації для виявлення технологій виробництва, необхідних для їх виготовлення. Із цього виходить що, заглядання в майбутнє з одночасним впливом на нього може мати місце лише у разі форсайту потреб інновацій у змінах діючих технологій виробництва. А це можливо лише за умов переходу до інноваційної економіки, початковим моментом процесу виробництва якої є інновації, внутрішнім імпульсом – продуктивні сили й виробничі відносини, а кінцевою метою – технології виробництва.

Таким чином, для технологічного прогнозування й форсайту, загальним є, окрім методів, технології виробництва й інновації, задіяні в загляданні в майбутнє, а відмінним – те що, технологічне прогнозування заглядає в майбутні інновації з позицій діючих технологій, а форсайт заглядає в діючі технології з позицій майбутніх інновацій. При цьому технологічне прогнозування виходить із можливостей діючих технологій виробництва відтворювати інновації, а форсайт – із потреб майбутніх інновацій у змінах діючих технологій виробництва.

Форсайт здійснюється за участю експертів, яких називають стейкхолдерами, та політичних кіл, суспільних організацій, промислових підприємств, дослідно-експертних центрів, неурядових фондів, банківських кіл тощо. Без участі стейкхолдерів форсайт не здійснюється. Бо їх завданням є опрацювання базового сценарію спрямування учасників круглого столу міжнародного, національного чи регіонального рівня на більш активне використання їх знань.

Усе це зводить форсайт до планомірного діалогу між політиками, бізнесменами й спеціалістами, задіяними у з'ясуванні потреб майбутніх інновацій у цих змінах за різними сценаріями, що формуються ними способом дорожнього картування, тобто формуванням дорожньої карти з відтворення: продукту, технології, галузі, окремих компаній тощо [10]. Сценарій такої дорожньої карти передбачає збалансування з потребами майбутніх інновацій потенціалу дій робочих місць технології виробництва в розрізі здійснюваних ними загальних функцій діяльності – ціледумання (далі – *Ц*), передатувальної (далі – *П*), руху (далі – *Р*) та контролю, організації та управління (далі – *У*).

Критерієм функціонального поділу робочих місць технологій виробництва різних рівнів є їх здатність брати участь в активному формуванні реальності – сприяти ціледуманню видів і потреб майбутніх інновацій у засобах їх виготовлення та наповненню предметами праці ціледумних астральних планів до виду інновації. А оскільки ціледумання потреб є суто людською діяльністю, то перетворення потреб у цілі здійснюється усвідомленням і розумінням себе, своїх цінностей, взаємозв'язків і взаємовпливів, аналізом формулювання та опису потреб, складанням плану дій, якими реалізуються описані потреби, і триманням описаних потреб у фокусі уваги до моменту фіксації досягнення цілей.

Елементом діяльності цілі стають сукупно з діями: цілі без дій – це лише мрії. У діяльності цілі можуть бути функціональними, тими, що забезпечують дії робочих місць з перетворення предметів праці в результати діяльності, та організаційними, тими, що планово забезпечують поєднання функціональних цілей із діями. При цьому дії робочих місць генеруються цілями в розрізі закріплених за ними операцій загальних функцій діяльності. Це говорить про те, що цілями генерується їх потенціал дій із виконання загальних функцій діяльності, а не склад цих дій. Бо саме потенціал дій робочих місць залежить від загального потенціалу дій продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, відносин власності та господарського механізму їх діалектичної взаємодії [11].

Форсайт потреб інноваційної економіки здійснюється висвітленням потреб інновацій у змінах: на стадії виробництва – процесу виробництва; на стадії розподілу – виробничих відносин; на стадії обміну – продуктивних сил; на стадії споживання – технологій виробництва. На стадії виробництва визначаються потреби інновацій у новаціях, матеріальних ресурсах, засобах праці, споріднених технологіях і персоналі, а на стадіях розподілу, обігу й споживання – потреби інновацій у послугах підрядників з експлуатації та обслуговування засобів праці, постачальників матеріальних ресурсів і новацій, приймальників, зберігачів і продавців інновацій, аудиторів і технічних наглядачів за відтворенням інновацій тощо. Схему форсайту потреб інноваційної економіки наведено на рис. 1.

При цьому слід зазначити обумовленість загального потенціалу дій робочих місць технології виробництва потенціалом майбутніх інновацій (далі – P^{Re}), яким є все те, що може привабити споживача чи допомогти виробничій системі, в тому числі й втримати споживача як свого клієнта. Де потенціал майбутніх інновацій складається, з одного боку, з потенціалу результатів діяльності (далі – P^{Rd}) та потенціалу предметів праці (далі – P^{III}), які перетворюються в інновації [$P^{Re} = P^{Rd} + P^{III}$], а з іншого – з потенціалу якості інновації (далі – $P^{RЯ}$) та потенціалу ступеня задоволення потреб споживача (далі – P^{R3}) інновацією [$P^{Re} = P^{RЯ} + P^{R3}$].

Звідки рівність: $P^{Rd} + P^{III} = P^{RЯ} + P^{R3}$. Ця рівність дає підстави для висновку: потенціал якості інновації та потенціал ступеня задоволення потреб споживача інновацією є критеріями конкурентоспроможності інновацій (далі – K^{Re}).

Конкурентоспроможність інновацій визначається співвідношенням потенціалу якості інновації до потенціалу задоволення потреб споживача в інновації, скоригованим на коефіцієнт усвідомлення споживачем своїх потреб в інноваціях, що не є статичними (далі – k): $K^{RB} = k \frac{P^{RЯ}}{P^{R3}}$. Де коефіцієнт усвідомлення

споживачем потреб в інновації обчислюють співвідношенням динаміки попиту споживачів на інновації (далі – d_1) до динаміки обсягу фактичного випуску інновацій (далі – d_2), скоригованим на коефіцієнт споживчих вимог (далі – j):

$$k = j \frac{d_1}{d_2}.$$

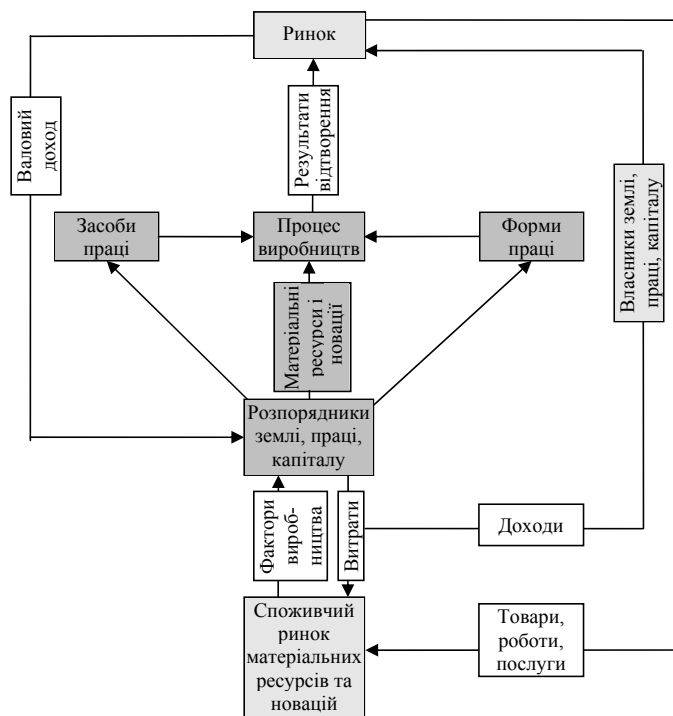


Рис. 1. Схема форсайту потреб інноваційної економіки

У міру вичерпання можливостей удосконалення базових і експлуатаційних характеристик інновацій в унісон змінам динаміки попиту споживачів на інновації коефіцієнт споживчих вимог зростає. Це говорить про залежність конкурентоспроможності інновацій не тільки від ціни їх споживання (далі – Π^S), а й від потенціалу споживання (далі – P^S).

Ціну споживання інновацій розраховують, виходячи з їх відпускної ціни (далі – Π^0) та вартості споживання (далі – B^S), яка включає витрати, що несе споживач під час використання інновації: $\Pi^S = \Pi^0 + B^S$. При цьому потенціал споживання інновацій розраховують на підставі одиничних та групових параметричних індексів. Де одиничні параметричні індекси обчислюють за формулою $Q_i = \frac{P_i}{P_{i00}}$, а групові – $I_r = \sum_{i=1}^n Q_i a_i$, в яких P_i – перший параметр результату діяльності; P_{i00} – інші параметри гіпотетичного вибору; a_i – вага (значення) i -го параметра.

Співвідношення потенціалу споживання і ціни споживання інновацій є інтегральним показником змін конкурентоспроможності інновацій (далі – K^{Re}): $K^{RB} = \frac{P^S}{\Pi^S}$.

Висновок. Узагальнюючи результати дослідження інструментів інноваційної економіки, автор доходить висновку, що форсайтом її потреб є уявлення, створення бажаного образу і оцінка конкурентоспроможності майбутніх інновацій з одночасним висвітленням змін існуючих технологій виробництва, необхідних для їх випуску. При цьому форсайт охоплює: 1) обдумування майбутнього – за базовим сценарієм уявлення, створення бажаного образу та оцінки потенціалу конкурентоспроможності майбутніх інновацій через призму їх розподі-

лу, обміну та споживання; 2) обговорення майбутнього – за базовим сценарієм балансування на підставі трендів науки, техніки, суспільства та економіки інноваційного потенціалу дій твердої, м'якої та організуючої частин майбутніх технологій з потребами майбутніх інновацій; 3) окреслення майбутнього – за базовим сценарієм відтворення майбутніх інновацій.

Список використаної літератури

1. Ben R. Martin. Technology foresight in a rapidly globalizing / Ben R. Martin // International Practice in Technology Foresight. – Vienna: UNIDO. – 2002. – P. 14.
2. Соколов А.В. Стратегии форсайт: взгляд в будущее / А.В. Соколов // Форсайт. – 2007. – № 1.
3. Аксьонова О.М. Форсайт: сучасна можливість проектування розвитку сільського господарства [Електронний ресурс] / О.М. Аксьонова. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/business-sectors-of-the-economy/3060-aksonova-om>
4. Міжнародний практичний посібник з регіонального форсайту, 2001 / EU FOREN Guide [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forlearn.jrc.ec.europa.eu/guide/7_references/foren.htm
5. Інновації у важкі часи. 2010 [Електронний ресурс] / Австралійський центр інноваційних досліджень. – Режим доступу: <http://www.utas.edu.au/>
6. Региональный центр ЮНИДО по технологическому Форсайту в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unido.ru/resources/foresight/>
7. Oj nfrt ajhcfqn& / CORDIS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cordis.europa.eu/>
8. Федулова Л.І. Форсайт: сучасна методологія технологічного прогнозування / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3.
9. Гринько И.А. Об исходной категории марксистско-ленинской политической экономии / И.А. Гринько // Вестн. Ленингр. ун-та. – 1989. – Сер. 5. – Вып. 2.
10. Инновации: Наука и технологии России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strf.ru/innovation.aspx>
11. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С.В. Мочерного. – Т. 1. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

В статье раскрывается сущность форсайта. Осуществляется разграничение функций форсайта и технологического прогнозирования. Определяется объект и предмет форсайта. Иллюстрируется схема форсайта потребностей инновационной экономики. Интерпретируются результаты форсайта потребностей инновационной экономики и описываются координаты их применения на практике.

Ключевые слова: технологическое прогнозирование, заглядывание в будущее, инновации, технология производства, производительные силы, производственные отношения.

The article reveals the essence of foresight. It actualizes sharing between responsibilities of foresight and technological forecasting. It determines the object and the subject of foresight. It illustrates a diagram of foresight needs of innovative economy. It interprets results of foresight h needs of innovative economy and describes coordinates of their implementation in practice.

Key words: technological forecasting, dive into future, innovation, technology of production, productive forces, industrial relations.

Одержано 15.02.2013.

ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В статье рассмотрены тенденции основных независимых сегментов рынка кредитования частных лиц: потребительское кредитование, ипотечное кредитование, автокредитование. Выявлены проблемы, сдерживающие развитие розничного кредитования в России и предложены пути их решения.

Ключевые слова: *проблемы, банковский бизнес, розничное кредитование, потребительское кредитование, ипотечное кредитование, автокредитование, дистанционное банковское обслуживание.*

Актуальность. В период формирования инновационной экономики России развитие розничного банковского сектора направлено на повышение качества банковской деятельности, включающее расширение состава банковских продуктов и услуг, рост их качества и совершенствование способов предоставления, повышение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса. Однако если обратиться к реальной российской практике, то можно выделить исторически сформировавшиеся условия, дифференцирующие общедоступность банковских услуг на территории Российской Федерации. Это географическая протяженность территории Российской Федерации, влияющая на эффективность развития банковской инфраструктуры в отдаленных районах страны, как следствие – неравномерность и низкий уровень развития розничных банковских услуг в отдельных регионах и малочисленных населенных пунктах РФ. Кроме того, имеются и другие проблемы, такие как недостаточная разработанность законодательного банковского регулирования, недостаточное присутствие иностранных инвесторов, высокие цены на банковские услуги. Эти и другие негативные факторы сдерживают дальнейшее развитие розничных банковских услуг в России.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы. Обзор литературы показал, что проблематике развития рынка розничных банковских услуг в период модернизации России уделяется достаточно много внимания. Раскрытию данной тематики посвящены труды К.А. Антонова, А.С. Громова, О.А. Гришина, И.А. Долматовича, Е.К. Лейбова, А. Пристинского, В.В. Радаева, М.Р. Каджаева, И.А. Киселева, С. Селянина, В.М. Усоскина, И. Федосеева, Ф. Филина, С.И. Чиркуна.

По проблематике развития розничных банковских услуг особый интерес представляют работы зарубежных ученых, таких как V.S. Desia, P. Rose, V. Reitz, J. Scurlock.

Обзор литературы позволяет сделать вывод о достаточно высоком уровне проработки различных теоретических и практических аспектов развития розничной банковской деятельности. Однако, несмотря на наличие обширной литературы, недостаточно внимания уделяется системному изучению проблем развития розничного банковского сектора в условиях формирования инновационной экономики.

Цель и задачи. Цель – исследование проблем развития розничного кредитования в России. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать состояние дел на соответствующих сегментах российского рынка розничных банковских услуг.
2. Выявить проблемы развития розничных банковских услуг в России.
3. Наметить пути решения проблем для эффективного развития розничного кредитования в России (мировой опыт, на примере США).

Методы исследования. Диалектический метод исследования теоретических аспектов темы, комплексный и системный подходы ко всем изучаемым процессам и явлениям, которые реализованы посредством таких общенаучных методов, как методы научной абстракции, анализа и синтеза, а также применением экономико-математических и статистических методов анализа данных.

Основная часть. В текущий момент в России можно выделить три основных независимых сегмента рынка кредитования частных лиц:

- потребительское кредитование (кредиты на неотложные нужды, на приобретение товаров длительного пользования);
- ипотечное кредитование;
- автокредитование.

Потребительское кредитование ориентировано на массового клиента. Денежные доходы населения в январе–августе 2012 г. выросли на 12,4% по сравнению с 2011 г. Прирост объема кредитования населения за 2012 г. составил 26,1%. В августе 2012 г. кредитный портфель физических лиц российских банков увеличился на 3,6% по сравнению с июлем 2012 г., до 7 трлн руб.

В табл. 1 представлен объем потребительских кредитов физическим лицам на 1 июля 2012 г. [3].

Таблица 1

Объем потребительских кредитов физическим лицам на 1 июля 2012 г.

№ п/п	Банк	Выданные кредиты физическим лицам (млрд руб.)	Резервы под кредиты физических лиц (млрд руб.)	Доля кредитов физическим лицам в общем объеме кредитного портфеля, %
1	Сбербанк	2157,99	39,83	29,56
2	ВТБ 24	638	16,16	16,16
3	Росбанк	182,01	6,10	6,10
4	Россельхозбанк	171,65	2,65	2,65
5	ХКФ банк	140,23	5,29	5,29
6	Восточный экспресс банк	131,21	6,74	6,74
7	Газпромбанк	130,30	2,25	2,25
8	Русский стандарт	129,95	3,06	3,06
9	Райффайзенбанк	103,44	3,04	3,04
10	Альфа-банк	100,18	1,69	1,69

Таким образом, по данным табл. 1, доля выданных потребительских кредитов физическим лицам (в процентном выражении) на 01.07.2012 г. в общем объеме кредитного портфеля банков демонстрирует положительные результаты, например, Сбербанк – 29,56%.

Также высокий прирост показали кредиты до 30 дней (включая до востребования и овердрафт), что объясняется отражением на этих счетах движения средств по кредитным картам. Сегментация потребительских кредитов по размеру ссуды за 2011 г. наглядно изображена на рис. 1.

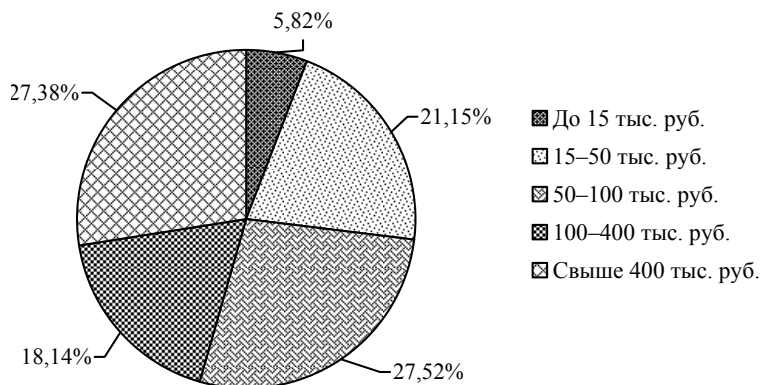


Рис. 1. Сегментация потребительских кредитов по размеру ссуды за 2011 г. [6]

Таким образом, за 2011 г. по количеству выданных кредитов лидировали небольшие ссуды в размере от 50 тыс. руб.

На рис. 2 изображены предоставленные потребительские кредиты банковским сектором за 2011 г., большая часть которых находится в интервале от 100 до 400 тыс. рублей.

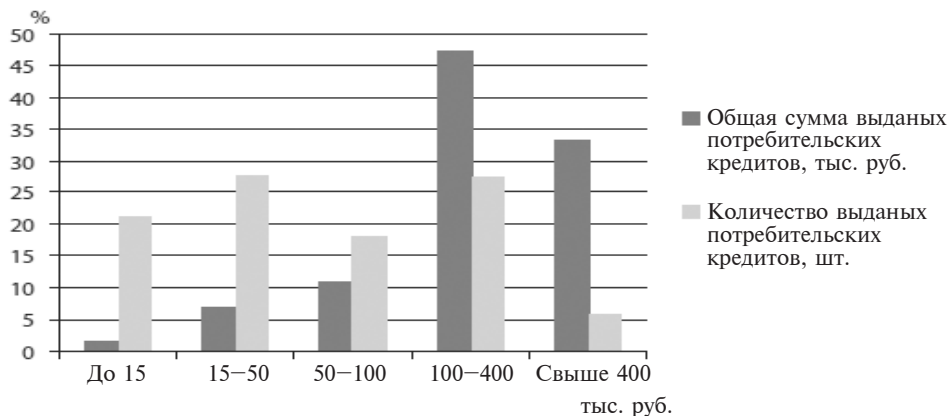


Рис. 2. Предоставленные потребительские кредиты банковским сектором за 2011 г. [6]

В настоящее время банки активно кредитуют региональных предпринимателей под инновации. Например, в 2011 г. Промсвязьбанк по программе «Софинансирование» профинансировал 18 сделок на сумму 400 млн руб. Таким образом, клиенты, соответствующие критериям программы, на льготных условиях могли получить кредитные средства в размере до 50 млн руб. на приобретение имущества и развитие бизнеса на срок до 3 лет. Продолжают действовать другие банковские программы, например, «Финансирование инноваций и модернизации» [1].

Важным фактором-препятствием развития кредитного рынка в некоторых регионах России является географическая удаленность населенных пунктов от мест расположения банков. Так, в Башкортостане и Краснодарском крае, при относительно высоких доходах работников, доля граждан, проживающих в населенных пунктах с численностью менее 30 тыс. человек, составляет 43 и 45% соответственно. Этим жителям территориально сложно получить доступ к банковским услугам.

Сегодня коммерческие банки расширяют спектр платежных услуг через банкоматы. В последнее время получают развитие дистанционные сервисы, в первую очередь – это мобильный банкинг, что обеспечило увеличение доли платежей за товары (работы, услуги) в общем количестве операций с применением пластиковых карт [4].

На рис. 3 представлена динамика внедрения систем ДБО в российских кредитных организациях за 2003–2011 гг. Данные рис. 3 свидетельствуют, что показатель дистанционного доступа к розничным банковским услугам возрос в 2011 г. по сравнению с 2008 г. более чем в 1,5 раза. Вместе с тем наблюдалась существенная территориальная дифференциация инновационного банковского обслуживания. По нашему мнению, основным фактором, сдерживающим более широкое использование различных систем ДБО, является консерватизм клиентов, а также трудности в освоении нового продукта, риск проведения операций, проблемы со связью и с провайдером.

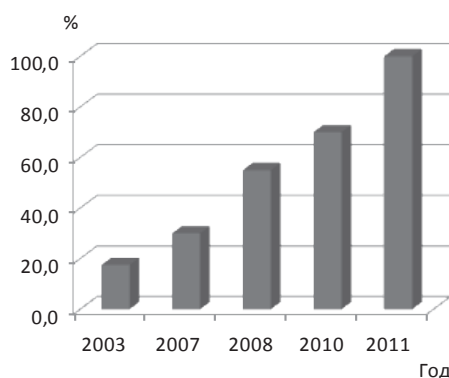


Рис. 3. Динамика внедрения систем ДБО в российских кредитных организациях за 2003–2011 гг. [2]

Для расширения и повышения эффективности применения систем ДБО в российских банках, по нашему мнению, необходимо: повышение безопасности систем ДБО; расширение информативности и доступности клиентов к системам; сокращение расходов банков на внедрение и использование инновационных систем обслуживания.

Наиболее динамично развивающимся сегментом розничного кредитования в первом полугодии 2011 г. стало экспресс-кредитование (кредитование без официального подтверждения доходов заемщика).

Ипотечное кредитование. В 2012 г. доля ипотечного кредитования во всех сделках с недвижимостью выросла до 20%, за январь–август 2012 г. выдано 611 млрд руб. ипотечных кредитов. Доля просроченной задолженности в первом полугодии 2012 г. снизилась до 2,7% по сравнению с 2011 г. В первом полугодии 2012 г. 40% банков запустили новые ипотечные программы. В 2012 г. средняя ставка по ипотечному кредиту в России составляет около 12%, в США – 3,5% [10]. Процентное соотношение участников рынка ипотечного кредитования в первом полугодии 2012 г. представлено на рис. 4.

Таким образом, на ипотечном рынке кредитования в первом полугодии 2012 г. лидирует Сбербанк.

В январе–июне 2011 г. ипотечное кредитование развивалось динамично. По данным Центрального Банка РФ, объем ипотечных жилищных кредитов за первое полугодие 2011 г. увеличился на 8,0% (на 2,3% за январь–июнь 2010 г.) до 1219,9 млрд руб. Вместе с тем их доля в общем объеме кредитов физическим лицам сократилась на 0,9% (до 26,8%) на 1 июля 2011 г., что обусловлено бо-

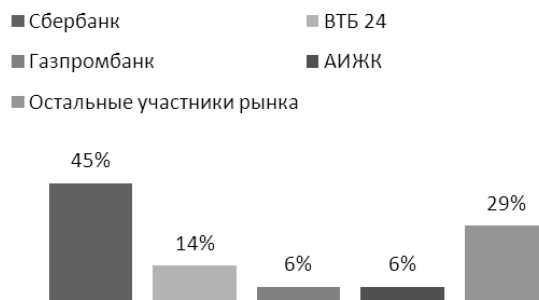


Рис. 4. Процентное соотношение участников рынка ипотечного кредитования в первом полугодии 2012 г. (%)

лее интенсивным восстановлением прочих сегментов розничного кредитования (в частности экспресс-кредитования). Наблюдалась некоторая стабилизация уровня просроченной задолженности в общем объеме ипотечных жилищных кредитов. По оценкам ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), это произошло по причине того, что новые кредиты выдавались быстрее, чем погашались ранее предоставленные. По итогам опросов банков основными стоп-факторами на рынке кредитования жилищного строительства выступают многочисленные риски строительных проектов. Ключевыми факторами, ограничивающими кредитование банками жилищного строительства, являются:

1. Низкое качество потенциальных заемщиков, неопределенность относительно обслуживания долга заемщиками в будущем.

2. Неопределенность относительно динамики спроса и цен на жилье (невозможность оценить вероятность реализации проекта и его окупаемости, динамику стоимости залога).

3. Частые переносы сроков по завершению строительства, необходимость пролонгировать кредиты и создавать повышенные резервы.

4. Непрозрачность балансов и отчетности строительных компаний и наличие многочисленных неформальных расходов (откаты и т. п.).

5. Нежелание большинства строительных компаний работать по прозрачным критериям и подвергаться повышенному контролю со стороны банков (кредиторов).

6. Дополнительные расходы, связанные с требованиями местных администраций к обеспечению застройщиками жилой инфраструктуры, которые ведут к удорожанию стоимости проектов в ходе строительства и необходимости дополнительного финансирования.

7. Отсутствие у строительной компании твердых и надежных залогов вследствие непрозрачности схем выделения земель под строительство (риск утраты залога в случае смены местной администрации).

8. Невозможность установить достаточный контроль над движением денежных средств по проекту в случае кредитования крупных компаний, реализующих одновременно несколько проектов.

9. Незаинтересованность строительных компаний в быстрой реализации проектов и оптимизации своих издержек, низкая эффективность строительной отрасли в целом.

10. Практически полное отсутствие новых проектов в сфере жилья, недостаточная поддержка государства в освоении новых территорий под строительство жилья.

11. Отсутствие у банков доступного фондирования соответствующей срочности.

В июне 2011 г. средневзвешенная процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам, выданным с начала 2011 г. в рублях, составила 12,2% годовых, а в иностранной валюте – 9,6% годовых. Многие банки, включая ОАО «Сбербанк России», предлагали ипотечные кредитные программы с 10%-м первоначальным взносом (ранее – 40%). Некоторые кредитные организации стали более активно внедрять на рынок ипотечные продукты, аналогичные докризисным (например, ипотечные кредиты без первоначального взноса). Появились новые ипотечные предложения, увеличилось количество акций и «программ лояльности», активизировались рекламные кампании со стороны банков по привлечению новых клиентов. В свою очередь, АИЖК, являясь институтом развития российского рынка ипотеки, в первом полугодии 2011 г. проводило активную политику, направленную на преодоление кризисных последствий в данном сегменте кредитования. Однако перспективы сохранения ускоренных темпов развития ипотечного кредитования, по нашему мнению, нужно оценивать сдержанно, поскольку высокие темпы его восстановления достигнуты относительно «кризисных» показателей предыдущих периодов.

Автокредитование. Современное состояние отечественного банковского сектора в целом позволяет заключить, что в ближайшем будущем банки будут расширять программы автокредитования, увеличивать набор дополнительных услуг для клиентов, возможно, могут смягчить требования по предоставлению необходимых документов, но серьезного снижения процентных ставок не допустят.

Вместе с тем следует отметить, что развитию отечественного рынка розничных банковских услуг препятствует ряд проблем. В ходе исследования эти проблемы обобщены и представлены в форме проблемно-управленческой матрицы, содержащей концепты и конкретные управленческие решения, реализация которых, на наш взгляд, будет способствовать развитию розничных банковских услуг (табл. 3).

Таблица 3

Проблемно-управленческая матрица развития розничных банковских услуг в России

№ п/п	Содержание проблемы	Концепт управленческого решения
1	Недостаточность ресурсной базы кредитных организаций	Расширение капитальной базы российских банков; количественное и качественное изменение ресурсной базы
2	Высокие цены на банковские услуги	Совершенствование системы ценообразования банковских услуг; совершенствование корпоративного управления в коммерческих банках; модернизация деятельности банков на основе принципов реинжиниринга; совершенствование стандартов качества банковской деятельности
3	Недостаточная технологическая надежность информационных систем кредитных организаций (включая технологии ДБО)	Совершенствование информационных систем кредитных организаций (включая технологии ДБО)
4	Диспропорциональность в размещении банковского сектора по территории России	Выбор собственной ниши функционирования, увеличение количества предлагаемых услуг, развитие кредитной кооперации
5	Недостаточность мер по обеспечению финансовой устойчивости кредитных организаций	Сокращение издержек и повышение рентабельности банковского бизнеса, качества банковских услуг

№ п/п	Содержание проблемы	Концепт управленческого решения
6	Недостаточная разработанность системы управления банковскими рисками	Создание эффективной системы управления банковскими рисками, ориентированной на стандарты банковской деятельности
7	Недостаточное присутствие иностранных инвесторов	Привлечение иностранных инвесторов (создание благоприятного инвестиционного климата)
8	Недостаточная разработанность законодательного банковского регулирования	Законодательное банковское регулирование; снижение первоначальных затрат на внедрение новых банковских продуктов за счет внедрения дистанционного банковского обслуживания
9	Слабое развитие системы кредитной кооперации	Необходимо развивать систему кредитной кооперации на федеральном и региональном уровнях
10	Слабое развитие скоринговых систем в деятельности коммерческих банков	Необходимо совершенствовать систему кредитного скоринга в банковской деятельности

Выводы. 1. На текущий момент в России существуют три основных независимых сегмента рынка кредитования частных лиц: потребительское кредитование, автокредитование, ипотечное кредитование.

2. Высокие результаты демонстрируют потребительские кредиты. Данная тенденция объясняется тем, что в условиях высокого спроса со стороны населения розничное кредитование является одним из самых доходных сегментов банковского бизнеса.

3. Важной тенденцией развития рынка *автокредитования* является повышение доступности автокредитов, появляются новые программы автокредитования, не требующие подтверждения доходов, а также экспресс-программы с выдачей кредита за один день.

4. Динамично развивается *ипотечное* кредитование. На рынок вернулись программы кредитования жилья как на первичном, так и на вторичном рынке. Появились новые ипотечные предложения, увеличилось количество акций и «программ лояльности», активизировались рекламные кампании со стороны банков по привлечению новых клиентов.

5. В последнее время получают развитие *дистанционные сервисы*, в первую очередь – это мобильный банкинг. Большой популярностью пользуются социальные сети.

6. В процессе анализа рынка кредитования физических лиц в России были выявлены основные проблемы его развития: недостаточность ресурсной базы кредитных организаций, высокие цены на банковские услуги, недостаточная технологическая надежность информационных систем кредитных организаций (включая технологии ДБО), недостаточная развитость кредитных технологий.

Перспективные направления дальнейших исследований. 1. Влияние инновационной экономики России на развитие розничного банковского обслуживания.

2. Инновационные технологии банковских продуктов и способы их коммерциализации на рынке.

3. Мировой опыт развития розничных банковских услуг.

Список использованной литературы

1. Региональных предпринимателей кредитуют под инновации // Промсвязьбанк деньги. – 2011. – № 3 (13). – С. 9.

2. Антонов К.А. Развитие инновационных систем банковского обслуживания и оценка эффективности их внедрения: автореф. дис. ... канд. экон. наук. // К.А. Антонов. – М., 2012. – С. 15–16.

3. Аккерман К. Мотор вот-вот перегреется. 19.10.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/s/motor-vot-vot-peregreetsya-10002397/#ixzz2A78dJpcU>
4. Филина Ф. Рейтинговый обзор: итоги работы банковской отрасли в I квартале 2011 года. Данные от 06.06.2011 [Электронный ресурс] / Ф. Филина, С. Селянин. – Режим доступа: <http://bankir.ru/publication/article/10034513#ixzz1ZREdriw6>
5. Автокредит с государственным субсидированием 2011: автомобили, условия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.searchcredit.ru/autocredit/27-stat/348-avtokredit-s-gosudarstvennym-subsidirovaniem>
6. Департамент исследования и информации Банка России. Обзор Финансового рынка. Годовой обзор за 2011 год [Электронный ресурс]. – М., 2012. – № 1 (72). – С. 41–49. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2011.pdf
7. Динамика показателей рынка пластиковых карт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/>
8. Департамент исследования и информации Банка России. Обзор Финансового рынка. Годовой обзор за 2011 год [Электронный ресурс]. – М., 2012. – № 1 (72). – С. 41–49. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2011.pdf
9. Обзор финансового рынка за первое полугодие 2012 года [Электронный ресурс]. – М., 2012. – № 2 (73). – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_01-2012.pdf
10. Ставки по ипотеке опять пошли в рост. 23.10.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/stavki-po-ipoteke-opyat-poshliv-rost-10029848/>

У статті розглянуто тенденції основних незалежних сегмента ринку кредитування приватних осіб: споживче кредитування, іпотечне кредитування, автокредитування. Виявлено проблеми, які стримують розвиток роздрібногo кредитування в Росії і запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *проблеми, банківський бізнес, роздрібне кредитування, споживче кредитування, іпотечне кредитування, автокредитування, дистанційне банківське обслуговування.*

In article tendencies of the main independent a segment of the market of crediting of individuals are considered: consumer crediting, mortgage lending, car loans. Problems constraining development of retail crediting in Russia are revealed and ways their solutions are proposed.

Key words: *problems, banking business, retail crediting, consumer crediting, mortgage lending, car loans, remote bank service.*

Одержано 21.01.2013.

УДК 338.5

А.Г. КОВАЛЕНКО,
*кандидат економічних наук, доцент
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

Ю.О. НОЧОВНА,
*кандидат економічних наук, доцент
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки
і торгівлі»*

НОВІ ПІДХОДИ ДО ПОДІЛУ ВИТРАТ НА ЗМІННІ ТА ПОСТІЙНІ В УМОВАХ БАГАТОПРОДУКТОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті дано критичну оцінку існуючих методів дослідження функції витрат, розкрито проблеми їх практичного застосування, обґрунтовано нові підходи та розроблено практичні рекомендації щодо поділу витрат на змінні та постійні в умовах багатопродуктового виробництва.

Ключові слова: багатопродуктове виробництво, витрати, поведінка витрат, поділ витрат, управління, функція витрат.

Постановка проблеми. Групування витрат за ступенем впливу обсягів діяльності має важливе значення для управління підприємством та організації обліку, контролю й аналізу. Так, у зв'язку з можливостями формування в системі управлінського обліку різних видів неповної собівартості продукції (в тому числі й застосування системи розвинутого директ-костингу) та особливостями вітчизняної методики фінансового обліку і розподілу загально-виробничих витрат поділ витрат на змінні та постійні є важливим для визначення собівартості продукції та формування фінансових результатів підприємства. Разом з тим дослідження поведінки витрат та їх поділ на змінні та постійні лежить в основі аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку і широко використовується у процесі моделювання й розробки різноманітних управлінських рішень, прогнозування їх можливих наслідків. У той же час змінні та постійні витрати підприємства вимагають застосування різних методичних підходів до їх планування та оперативного контролю. Це спонукає до дослідження сучасних проблем поділу витрат на змінні та постійні й обумовлює його актуальність.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Фундаментальні роботи з дослідження поведінки витрат і їх поділу на змінні та постійні належать зарубіжним науковцям К. Друрі [3] та Ч.Т. Хорнгрену, Дж. Фостеру, Ш. Датару [5]. Вагомий внесок в науку за обраним напрямом дослідження зробив видатний український вчений-академік М.Г. Чумаченко [6], який свого часу розробив і запровадив статистичний метод поділу витрат на змінні та постійні. Окремі теоретичні положення та проблеми групування витрат за ступенем впливу обсягів діяльності знайшли відображення у працях інших вітчизняних дослідників [1; 2; 4]. Проте ці дослідження мають здебільшого теоретичний характер і проводять-

ся з використанням умовного цифрового матеріалу, а науковці не акцентують увагу на особливостях поділу витрат в умовах багатопродуктового виробництва.

У зв'язку з цим принципового значення набуває необхідність апробації існуючих методів поділу витрат на змінні та постійні на основі реальних даних з метою виявлення їх переваг і недоліків та з'ясування можливостей практичного застосування в умовах багатопродуктового виробництва.

Метою статті є теоретичне обґрунтування нових підходів та розробка практичних рекомендацій щодо поділу витрат на змінні та постійні в умовах багатопродуктового виробництва.

Результати дослідження. Ми погоджуємося з позицією дослідників [1, с. 86–87; 2, с. 75–76; 3, с. 886; 4, с. 94–95; 5, с. 228–231], які наполягають на вивченні поведінки витрат через дослідження їх функції. Проте вважаємо, що починати дослідження функції витрат необхідно з вибору її моделі, оскільки при однопродуктовому виробництві функція витрат включає лише одну незалежну змінну величину і її можна зобразити у вигляді рівняння простої регресії, а в умовах багатопродуктового виробництва вона включає кілька незалежних змінних величин і тому відображається за допомогою рівняння множинної регресії.

Отже, модель функції витрат підприємства може бути зображена по-різному:

– *при однопродуктовому виробництві* – як однофакторна модель функції витрат:

$$Y = a + bx, \quad (1)$$

де Y – залежна змінна величина (сукупні витрати);

x – незалежна змінна величина (фактор витрат);

a – загальні постійні витрати;

b – змінні витрати на одиницю продукції.

– *при багатопродуктовому виробництві* – як багатофакторна модель функції витрат:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n, \quad (2)$$

де Y – залежна змінна величина (сукупні витрати);

x_1, x_2, x_n – незалежна змінна величина (фактор витрат стосовно окремих видів продукції);

a – загальні постійні витрати;

b_1, b_2, b_n – змінні витрати на одиницю окремих видів продукції.

У ході дослідження нами встановлено, що основною проблемою побудови функції витрат є вибір найбільш адекватного з точки зору економічної доцільності та достовірності отриманих результатів методу поділу витрат на змінні та постійні. Тому для порівняння результатів і обґрунтування оптимальної моделі функції витрат доцільно дослідити особливості та можливості практичного застосування в умовах однопродуктового та багатопродуктового виробництва найбільш поширених методів: аналітичного, графічного, спрощеного статистичного, вищої-нижчої точки та регресійного аналізу.

Для дослідження функції витрат за однофакторною та багатофакторною регресійною моделлю та задля апробації різних методів поділу витрат на змінні та постійні нами використано практичні дані п'яти хлібокомбінатів Полтавської та Кіровоградської облспоживспілок. У процесі аналізу встановлено таке.

В умовах однопродуктового виробництва (що не є характерним для хлібопечення) найбільш ефективним методом дослідження функції витрат підприємства за однофакторною моделлю є регресійний аналіз. Адже він за наявності комп'ютерної техніки задовольняє всі критерії релевантності і надає досить точну інформацію про ступінь взаємозв'язку між витратами та їх фактором, зруч-

ний у використанні, потребує мінімальних затрат часу і не потребує додаткової спеціальної підготовки бухгалтерів-аналітиків.

Проте в умовах багатопродуктового хлібопекарного виробництва вивчення поведінки витрат і їх поділ на змінні та постійні ускладнюється значною кількістю різноманітних видів хлібобулочних виробів, що призводить до збільшення кількості незалежних змінних величин і зумовлює застосування багаторфакторної моделі функції витрат. При цьому використання більшості із загальновідомих методів поділу витрат на змінні та постійні у «чистому» вигляді стає неможливим.

Так, метод вищої-нижчої точки та спрощений статистичний метод виявляються непридатними до застосування за умови виробництва декількох видів продукції внаслідок специфічних особливостей аналітичних розрахунків.

Застосування графічного методу стає непрактичним за наявності більше двох видів продукції через обмеженість його функціональних можливостей. Адже графічне зображення функції витрат може бути представлене лише у двовимірній системі координат.

Використання множинного регресійного аналізу, який пропонується в таких випадках деякими дослідниками [1–3; 5], виявляється некоректним з огляду на неспроможність задоволення двох основоположних вимог класичної регресійної моделі, а саме:

- 1) перевищення в кілька разів кількості спостережень над кількістю незалежних змінних величин;
- 2) звільнення незалежних змінних величин від мультиколінеарності.

Так, згідно з першою вимогою регресійного аналізу кількість спостережень (звітних періодів) має значно перевищувати кількість незалежних змінних величин (обсяги виробництва різних видів продукції) моделі з метою забезпечення достатнього розміру ступенів свободи. У нашому випадку досягти подібного співвідношення досить складно, а інколи навіть неможливо з огляду на те, що кількість видів продукції, що виробляється зазвичай на хлібопекарному підприємстві, може в декілька разів перевищувати кількість звітних періодів, за які доцільно аналізувати інформацію про витрати, зважаючи на інфляційні процеси в економіці та вплив інших зовнішніх і внутрішніх факторів.

Друга вимога регресійного аналізу передбачає, що незалежні змінні величини (обсяги виробництва різних видів продукції) моделі мають бути вільними від значної мультиколінеарності, тобто не залежати один від одного. Проте забезпечити виконання цієї умови теж складно, оскільки обсяги виробництва окремих видів хліба та хлібобулочних виробів перебувають у певній залежності один від одного і є взаємообумовленими.

Отже, придатним до застосування в умовах багатопродуктового хлібопекарного виробництва виявляється лише аналітичний метод. Як відомо, він передбачає поділ витрат на змінні та постійні на підставі аналізу даних про витрати, накопичених на рахунках 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», і здійснюється бухгалтером з урахуванням його уявлення про ступінь залежності витрат від їх фактора. Проте аналітичний метод значною мірою базується на дослідженні динаміки витрат у минулому, на професійному досвіді та інтуїції бухгалтера-аналітика. Тому його застосування підвищує рівень суб'єктивності при поділі витрат на змінні та постійні і стає недоцільним у разі суттєвих змін умов поточної діяльності підприємства порівняно з минулими періодами.

У зв'язку з цим авторами розроблено власний алгоритм поділу витрат на змінні та постійні в умовах багатопродуктового виробництва. Він є комбінованим і здійснюється у три етапи:

- 1) на першому етапі прямі виробничі витрати за допомогою аналітичного методу визнаються змінними;

2) на другому етапі непрямі виробничі та невиробничі витрати за допомогою простого регресійного аналізу у розрізі їх окремих видів поділяються на змінні та постійні загальною сумою;

3) на третьому етапі змінні непрямі виробничі та невиробничі витрати розподіляються між окремими видами продукції пропорційно до обсягів виробництва (рис. 1).

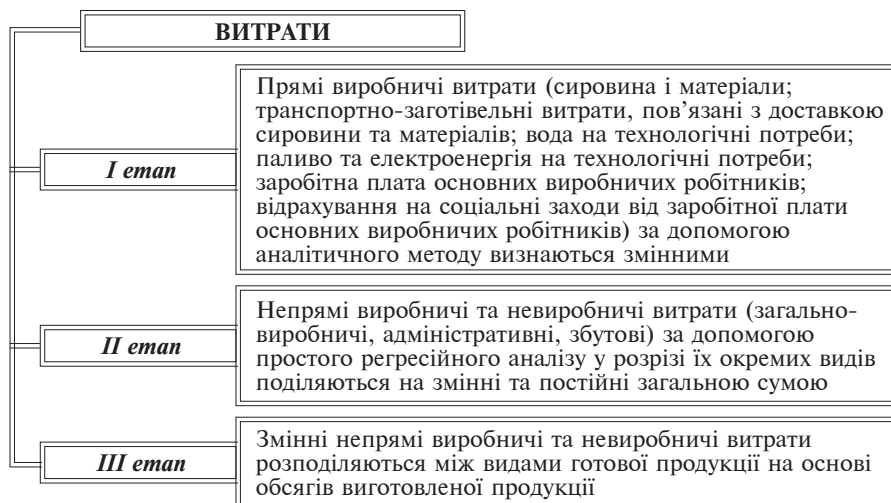


Рис. 1. Алгоритм поділу витрат на змінні та постійні в умовах багатопродуктового виробництва (авторська розробка)

З метою апробації запропонованої методики поділу витрат на змінні та постійні нами проведено аналізу виробничої діяльності хлібокомбінатів Полтавської та Кіровоградської облспоживспілок і встановлено, що вони займаються виробництвом широкого асортименту хліба та хлібобулочних виробів, що обумовило вибір багатofакторної моделі функції витрат.

При цьому на першому етапі дослідження функції витрат за допомогою аналітичного методу авторами проведено детальний аналіз прямих виробничих витрат хлібопекарних підприємств на рахунках бухгалтерського обліку і включено до складу змінних витрат на одиницю окремих видів продукції статті, які, на нашу думку, змінюються прямо пропорційно до зміни обсягів діяльності, а саме:

- сировину та матеріали, використані на виробництво продукції;
- паливо та енергію на технологічні потреби;
- заробітну плату основних виробничих робітників;
- відрахування на єдиний соціальний внесок.

На другому етапі за допомогою простого регресійного аналізу із застосуванням стандартної програми EXCEL здійснено поділ на змінні та постійні загально-виробничих, адміністративних витрат і витрат на збут у цілому по підприємству.

На заключному етапі проведено розподіл змінних загально-виробничих, адміністративних та збутових витрат між окремими видами хліба та хлібобулочних виробів пропорційно до обсягів виготовленої продукції.

Таким чином, було визначено частку змінних виробничих і невиробничих витрат у розрізі окремих видів хліба та хлібобулочних виробів і загальну суму постійних витрат підприємств, величина яких залишалася незмінною впродовж звітних періодів і складалася з постійних загально-виробничих, адміністративних та збутових витрат.

Проведений аналіз переконує, що дослідження функції витрат підприємства являє собою досить складний і багатогранний процес вивчення їх поведінки, який значною мірою визначає ступінь надійності й достовірності інформації про змінні та постійні витрати, яка використовується для формування собівартості продукції, оцінки фінансових результатів підприємства і рентабельності окремих видів продукції, планування та контролю витрат, а також прийняття різноманітних управлінських рішень. Отже, подальші наукові дослідження мають бути спрямовані на удосконалення запропонованої методики поділу витрат на змінні та постійні з урахуванням галузевих особливостей досліджуваних підприємств.

Висновки. 1. Дослідження функції витрат підприємства слід починати з вибору її моделі: при однопродуктовому виробництві – однофакторної моделі функції витрат, при багатодуктовому виробництві – багатфакторної моделі функції витрат.

2. В умовах багатодуктового виробництва застосування більшості із загальновідомих методів поділу витрат на змінні та постійні у «чистому» вигляді є неможливим.

3. Поділ витрат на змінні та постійні в умовах багатодуктового виробництва необхідно здійснювати за допомогою аналітичного методу або за алгоритмом, запропонованим авторами: на першому етапі прямі виробничі витрати визнавати змінними; на другому етапі непрямі виробничі і невиробничі витрати за допомогою простого регресійного аналізу поділяти на змінні та постійні загальною сумою; на третьому етапі змінні виробничі і невиробничі витрати розподіляти між окремими видами продукції пропорційно до обсягів їх виробництва.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимович. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
4. Нападівська Л.В. Управлінський облік / Л.В. Нападівська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
5. Хорнгрен Ч.Т. Управленческий учет: пер. с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
6. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко. – М.: Финансы, 1971. – 240 с.

В статті дається оцінка існуючих методів дослідження функції витрат, аналізуються проблеми їх практичного застосування, обґрунтовані нові підходи і розроблені практичні рекомендації для розподілу витрат на змінні та постійні в умовах багатодуктового виробництва.

Ключові слова: багатодуктове виробництво, витрати, поведінка витрат, розподіл витрат, управління, функція витрат.

The article deals with the critical assessment of existing methods of expenses function investigation and the problems of their practical implementation. The author pays attention to new approaches and offers practical recommendations to division of expenses to changing and permanent ones in conditions of multiproduct production.

Key words: multiproduct production, expenses, expenses behaviour, division of expenses, management, expenses function.

Одержано 21.01.2013.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ДИНАМИКУ СТОИМОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Выявлен характер влияния факторов институциональной среды на экономику стран с различным уровнем развития рыночных институтов; выделены факторы институциональной среды, воздействующие на стоимость корпорации; определены тенденции в динамике стоимости украинской корпорации, обусловленные институциональной средой трансформационной экономики.

Ключевые слова: институциональная среда, стоимость корпорации, факторы стоимости, трансформационная экономика.

Формулировка проблемы. В мировой практике экономических отношений стоимость компании давно стала главным критерием, по которому оценивается эффективность ее деятельности на рынке. Поэтому проблема выявления и систематизации факторов, воздействующих на стоимость корпорации, является одной из важнейших проблем экономической науки. В экономической литературе факторы влияния на показатель EVA рассматриваются как инструменты управления стоимостью компании. В связи с этим анализу и классификации вышеуказанных факторов уделяется значительное внимание на страницах научных изданий.

Анализ последних исследований и публикаций. По мнению Т. Коупленда [1, с. 124–125], необходимо учитывать уровень управления, на котором нужно рассматривать те или иные факторы. Наибольший эффект может быть достигнут при проведении ранжирования стоимостных факторов по трем уровням: корпоративный, функциональный, оперативный. В экономической литературе используются различные критерии при классификации факторов стоимости [2, с. 36], позволяющие отражать причины возникновения тех или иных стоимостных факторов. Экономисты дискутируют о том, что является основным фактором формирования стоимости компании [3, с. 77], в ряде случаев рассматривая все факторы общим списком [4, с. 20]. Результаты обобщения литературных источников показывают, что большинство авторов разделяют стоимостные факторы на две условные группы: внутренние и внешние [5, с. 30–31]. Некоторые экономисты акцентируют внимание на финансовых факторах стоимости, которые условно подразделяют на 4 группы показателей [6, с. 281; 7, с. 5]: показатели, отражающие стратегическую эффективность компании, эффективность операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В среде экономистов [1, с. 159; 8, с. 5] не существует единого мнения относительно целесообразности повсеместно применения концепции EVA, и в качестве альтернативного варианта предлагается применять методику расчета дисконтированного денежного потока.

Нерешенные части проблемы. Анализ подходов к определению факторов, влияющих на стоимость компании, показывает, что до сих пор экономисты

не исследовали воздействие факторов институциональной среды на стоимость корпорации в условиях трансформационной экономики.

Целью исследования является определение механизма воздействия факторов институциональной среды на стоимость корпоративного предприятия в условиях трансформационной экономики с целью формирования инструмента влияния на стоимость корпорации.

Основные результаты исследования. Институциональная среда, в которой функционирует предприятие, оказывает непосредственное влияние на многие показатели, характеризующие жизнедеятельность компании. Под институциональной средой мы будем понимать совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения [9, с. 6]. С позиции украинского экономиста З.Г. Ватаманюка, институциональная среда представляет собой четкий, упорядоченный набор инструментов, которые определяют ограничения для экономических субъектов, формирующихся в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности [10, с. 26]. Таким образом, институциональная среда представляет собой свод правил, которые одновременно являются упорядоченным набором инструментов, определяющих диапазон поведенческих рамок для субъектов экономической деятельности. В свою очередь, недостаточное развитие формальных (законодательно закрепленных) институтов, наоборот, усиливает нестабильность и неопределенность экономических отношений в обществе (табл. 1).

Таблица 1

Характер влияния факторов институциональной среды на экономику стран с различным уровнем развития рыночных институтов

Критерий деления	Страны с развитой рыночной экономикой	Страны с трансформационной экономикой
1. Устойчивость политических институтов власти	Стабильная политическая среда	Нестабильная политическая среда
2. Характеристика макроэкономической среды функционирования компании	Относительно устойчивая макросреда	Неустойчивая макросреда
3. Уровень развития правовой среды (законодательной базы)	Стабильная правовая среда	Правовая среда находится в стадии формирования и постоянно подвергается изменениям
4. Уровень рисков в сфере бизнеса	Поддаются прогнозированию с достаточно большой долей вероятности	Высокий уровень неопределенности не позволяет делать долгосрочные прогнозы
5. Степень развития рыночного менталитета домохозяйств	Рыночный менталитет домохозяйств сформировался и выражается в стоимостном образе мышления	Неготовность домохозяйств к институциональным изменениям и отсутствие стоимостного мышления
6. Функционирование институциональных инвесторов	Институциональные инвесторы активно функционируют на рынке	Институциональные инвесторы находятся в стадии формирования
7. Уровень корпоративного управления	Достаточно высокий уровень эффективности корпоративного управления	Низкая эффективность внутрикорпоративного управления

Анализируя степень влияния институциональной среды на динамику стоимости корпоративного предприятия, можно выделить следующие тенденции:

1. Устойчивость политических институтов власти способствует установлению стабильных взаимоотношений между органами власти и бизнесом; это является своеобразным страховым полисом бизнеса от возможных политических рисков, нежелательных изменений. В свою очередь, неустойчивость политических институтов провоцирует нестабильность во взаимоотношениях с бизнес-структурами и способствует возникновению политических рисков, что негативно отражается на динамике стоимости корпорации.

2. Неустойчивость макроэкономической среды, которая проявляется, прежде всего, в высоких темпах инфляции, безработице, негативной динамике валютных курсов и т. п., оказывает неблагоприятное воздействие на процессы кредитования и формирование инвестиционной привлекательности. Нестабильность макросреды создает неблагоприятную почву для развития бизнес-процессов и, соответственно, отрицательно воздействует на стоимость компании.

3. Одним из наиболее значимых институциональных факторов, оказывающих влияние на динамику стоимости корпоративного предприятия в рыночных условиях, является степень совершенствования правовых институтов. Правовая база создает условия для баланса интересов различных групп участников рыночных отношений. Это относится, прежде всего, к институту собственности, который закрепляет права передачи собственности по рыночным законам. Законодательно закреплённая процедура передачи прав собственности призвана обеспечивать:

- равный доступ к процессу обмена правами собственности для всех участников рыночных отношений;
- открытость и достоверность получения информации об объектах собственности;
- снижение рисков насильственных захватов и поглощений компаний их конкурентами.

В странах с развитой рыночной экономикой существует не только целый комплекс законов, регулирующих передачу прав собственности и деятельность фондового рынка, но и разработаны действенные механизмы реализации этих законов, которые существуют благодаря наличию элементов развитой рыночной инфраструктуры. Правовое сопровождение обмена прав собственности не только определяет правила игры на рынке капиталов, но и способствует снижению транзакционных издержек, связанных с получением доступа к покупке прав и последующим контролем менеджмента в рамках агентских отношений.

В Украине, стране с трансформационной экономикой, законодательная база, регулирующая различные аспекты рыночных отношений, находится в стадии формирования: некоторые законы или еще не приняты (закон, определяющий права собственности на землю), или действуют недостаточно эффективно (антимонопольное законодательство). Отдельно следует остановиться на комплексе законов, определяющих правовое поле функционирования корпораций. В Украине «Закон об акционерных обществах» вступил в действие только в июле 2011 г. (в Российской Федерации аналогичный закон действует с 26.12.1995 г.). Это соответствующим образом отразилось и на механизме передачи корпоративного контроля из одних рук в другие, и на уровне развития фондового рынка. Отсутствие механизмов четкого перехода корпоративного контроля от собственника к собственнику, в свою очередь, порождает практику рейдерских захватов, что, естественно, самым негативным образом отражается как на инвестиционной привлекательности отечественных предприятий, так и на их стоимости.

4. Отсутствие четко сформировавшейся правовой среды в трансформационных системах усиливает действие фактора неопределенности. Функционирование предприятий в условиях неопределенности связано с возникновением

дополнительных рисков в сфере бизнеса и сложностью их прогнозирования. В связи с этим горизонты стратегического планирования в трансформационных экономиках существенно сужаются и становятся малоэффективными, в то время как сформировавшийся в рыночной среде горизонт стратегического прогнозирования является одним из ключевых факторов, влияющих на стоимость корпорации, поскольку является одним из слагаемых при расчете стоимости компании по методу дисконтированного денежного потока.

5. Высокий уровень неопределенности и рисков в сфере бизнеса является сдерживающим фактором для развития институциональных инвесторов, к которым, прежде всего, необходимо отнести страховые компании, пенсионные фонды, фонды взаимного инвестирования и т. д. Институциональные инвесторы, аккумулируя денежные средства более мелких инвесторов, и прежде всего, сбережения домохозяйств, являются источниками потенциальных инвестиций. Слабые темпы развития и распространения институциональных инвесторов в трансформационных экономиках обусловлены несколькими факторами, такими как неопределенность правового статуса, высокие уровни риска, неготовность домохозяйств к долгосрочным вложениям.

6. Одной из основных проблем трансформационных экономик постсоветского пространства является неготовность института домохозяйств к институциональным изменениям. Это проявляется в отсутствии стимула к долгосрочным вложениям и трансформации сбережений в инвестиции посредством покупки различных финансовых активов предприятий. Экономическое поведение домохозяйств складывается из тесного взаимодействия ряда факторов, основными из которых, на наш взгляд, являются:

- особенностями менталитета домохозяйств, которые проявляются в отсутствии у них опыта инвестирования (это в первую очередь относится к домохозяйствам постсоветского пространства) и, как следствие, отсутствию экономических навыков и знаний в области долгосрочных вложений;

- ограниченность каналов поступления информации о возможностях инвестирования;

- негативный опыт, возникший в период массовой приватизации государственных объектов собственности.

В настоящее время сбережения домохозяйств представляют собой мощный макроэкономический агрегат, который в условиях трансформационной среды практически не работает на фондовый рынок, а уходит в сферу неорганизованных накоплений.

Таким образом, в транзитивной экономике либо отсутствуют, либо недостаточно эффективно функционируют основные каналы поступления инвестиций, что, в свою очередь, отражается на инвестиционном потенциале корпораций.

7. Одну из ведущих позиций в системе внутренних институтов корпорации занимает институт корпоративного управления. Основная задача системы корпоративного управления состоит в создании условий для функционирования таких механизмов принятия эффективных управленческих решений, которые призваны обеспечить бесперебойную «работу» всех основных факторов стоимости. Основная цель корпоративного управления состоит в определении системы взаимоотношений между владельцами капитала – собственниками компаний и наемными менеджерами. После серии корпоративных скандалов, получивших широкую огласку (11 Enron, WorldCom, Parmalat и др.), инвесторы стали предъявлять более жесткие требования к системе корпоративного управления и контроля. Согласно этим требованиям, которые приняты на уровне законодательства и разработанных стандартов, качественное корпоративное управление должно выражаться в высокой информативной открытости, ведении финансовой отчетности по международным стандартам, соблюдении прав и интересов

миноритарных акционеров, ориентации на интересы акционеров в проведении дивидендной политики и заботе о корпоративной репутации. Уровень корпоративного управления положительным образом влияет на инвестиционную привлекательность, способствует привлечению инвесторов, что, в свою очередь, позволяет снизить стоимость заемного капитала и, как следствие, увеличивает стоимость компании.

Следует отметить, что в трансформационной экономике степень влияния корпоративного управления на динамику стоимости компании проявляется не так сильно, как в странах с развитой рыночной экономикой. Низкая эффективность внутрикорпоративного управления объясняется рядом причин:

- в государствах с транзитивной экономикой институт корпоративной собственности сформировался под влиянием процесса массовой приватизации, а не в результате капитализации;

- контроль над собственностью корпораций сосредоточен в руках достаточно узкого круга заинтересованных лиц, как правило, бывших менеджеров советского периода;

- процесс отделения собственности от менеджмента движется очень медленными темпами;

- институт миноритарных акционеров находится в стадии формирования.

Все указанные выше процессы способствуют повышению рисков, снижению эффективности управления бизнесом и накладывают дополнительные ограничения и барьеры на рынке капиталов.

8. Важным дестабилизирующим фактором, негативно влияющим на стоимость корпорации в условиях трансформационных экономик, является отсутствие развитого фондового рынка. Фондовый рынок не только представляет собой индикатор, отражающий рыночный спрос на акции корпорации, который мобилизует и способствует более рациональному размещению и использованию временно свободных финансовых ресурсов для создания новых или расширения и технического перевооружения уже функционирующих производств. Он способствует гибкому перераспределению средств между отраслями, создает предпосылки для дополнительного стимулирования топ-менеджеров.

Все вышесказанное позволяет выделить следующие характерные черты корпоративного предприятия, функционирующего в условиях трансформационной системы экономических отношений:

- большинство предприятий, составляющих корпоративный сектор, представляют собой бывшие объекты государственной собственности, которые перешли в собственность нынешних владельцев в результате проведения процесса приватизации;

- контроль над собственностью компаний сосредоточен в руках узкого круга лиц, либо бывших директоров этих предприятий, либо руководителей промышленно-финансовых групп;

- несовершенство правовых институтов создает условия, в которых права собственности передаются не по рыночным правилам, а в соответствии с неформальными нормами;

- сосредоточение контрольного пакета акций в руках одного или нескольких владельцев способствует замкнутости компаний и препятствует развитию фондового рынка, а отсутствие нормально функционирующего фондового рынка отражается на сокращении каналов поступления инвестиций;

- проблема ярко выраженного неравенства в распределении прав собственности препятствует развитию института миноритарных акционеров и тем самым ограничивает приток инвестиционных ресурсов посредством привлечения сбережений домохозяйств;

- процесс отделения собственности от ее управления протекает медленными темпами, порождая парадоксальную ситуацию, когда на фоне переда-

чи функций операционного управления наемным менеджерам одновременно функции стратегического управления и принятия ключевых решений в большинстве компаний остаются за собственниками-инсайдерами. В результате степень делегирования функций управления профессиональным менеджерам очень ограничена.

Выводы. 1. Доказано, что одной из основных задач системы управления стоимостью корпорации в условиях трансформационной экономики является выявление факторов институциональной среды, отслеживание динамики их развития и эффективное их использование в целях максимизации стоимостного потенциала компании.

2. Определены тенденции в динамике стоимости украинской корпорации, обусловленные институциональной средой трансформационной экономики (во-первых, отсутствие традиционных источников регулярного повышения стоимости компании за счет дополнительных эмиссий ценных бумаг вследствие неготовности института домохозяйств к институциональным изменениям, неразвитости институциональных инвесторов из-за высокого уровня риска в сфере бизнеса; во-вторых, значительные колебания показателя EVA вследствие неустойчивости политических институтов; в-третьих, слабое воздействие эффективности корпоративного управления на динамику стоимости корпорации).

3. Доказано, что для корпораций, функционирующих в условиях трансформационной системы экономических отношений, характерными являются низкая эффективность управления, недоиспользование потенциала роста и модернизации, низкий уровень ликвидности ценных бумаг. Все это отражается на стоимости привлекаемых ресурсов и способствует снижению финансовых результатов компании, а следовательно, уменьшению её стоимости.

Дальнейшие направления исследований. С целью обеспечения эффективного управления стоимостью компании в условиях трансформационной экономики необходимо исследовать действие факторов внешней среды, воздействующих на стоимость корпорации. Следующим шагом в обозначенном направлении исследований должно стать формирование рейтинговой оценки корпорации в трансформационной экономике, базирующейся на учете не только внутренних, но и внешних факторов, воздействующих на ее стоимость.

Список использованной литературы

1. Коупленд Том. Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ. / Том Коупленд, Тим Коллер, Джек Мурин. – 2-е изд., стер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 576 с.
2. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства: монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
3. Воронков Д.К. Вплив чинників на формування ринкової вартості промислового підприємства / Д.К. Воронков, Л.С. Запасна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки. – 2008. – № 4 (40). – С. 76–81.
4. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2006. – 288 с.
5. Колос І.В. Обґрунтування ключових чинників вартості підприємства / І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 30–32.
6. Момот Т.В. Вартісно-орієнтована корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія / Т.В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
7. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости [Электронный ресурс] / В. Самохвалов. – Режим доступа: www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_2148/

8. Ивашковская И. Управляемая стоимость [Электронный ресурс] / И. Ивашковская. – Режим доступа: www.compass-g.ru/dijest/novermber/d-3-05.htm

9. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge. 1971. – 292 p.

10. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. проф. З. Ватаманюка. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2005. – С. 648.

Виявлено характер впливу факторів інституціонального середовища на економіку країн з різним рівнем розвитку ринкових інститутів; виділено фактори інституціонального середовища, що впливають на вартість корпорації; визначено тенденції в динаміці вартості української корпорації, обумовлені інституціональним середовищем трансформаційної економіки.

Ключові слова: *інституційне середовище, вартість корпорації, фактори вартості, трансформаційна економіка.*

The impact of factors' character of institutional environment on economies with different levels of market institution development is detected; factors of institutional environment, affecting the cost of corporation are allocated; trends in dynamics of Ukrainian corporation cost that are conditioned by institutional environment of transformation economy are determined.

Key words: *the institutional environment of, value of Corporation, cost factors, transformational economy.*

Одержано 15.02.2013.

УДК 336.1(477)

S. KUZNETSOVA,
*doctor of economics, professor,
Head of Department
of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk*

T. RUDENKO,
student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

M. ANDREENKO,
student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

THE INVESTMENT POSITION OF THE MAJOR PLAYERS IN THE UKRAINIAN'S GRAIN MARKET: FUNDAMENTALS ANALYSIS

In the article were provided direction adaptation methodological tools of fundamental analysis used in international practice in operation of the Ukrainian stock market. The investment position has been defined for the major player of the grain market in Ukraine.

Key words: *grain market, investment, stock market, fundamental analysis, grain traders' investment position, grain market, the investment attractiveness of the grain market in Ukraine.*

Introduction. Applications developed Engle Robert [1; 2] Model ARCH allowed anticipate volatility in any financial market. Thus, we can predict how much risk is contained in the financial market.

However, assessing global financial stability and risk, Engle Robert [2] noted that economic studies show that almost impossible to predict when stock markets will rise or fall. Therefore, if we want to avoid future crises, we need to think about how to anticipate the risks and how to improve incentives for people to not neglect these risks.

Conducted J. Stiglitz [3] analysis of the causes and consequences of financial crises has allowed the author to say that in all cases there is a common component: financial sectors behaved very badly and failed to assess creditworthiness and manage risk as it is expected from them.

In the chaotic – structured economy fundamental analysis is an important component of effective business processes that provides an opportunity to foresee and predict the gross domestic product, sales and income in a number of sectors, to build economic models and make the right conclusions.

The multi-purpose articulated fundamental analysis National Stock Exchange of India, who noted that: “The outcome of fundamental analysis is a value (or a range of values) of the stock of the company called its ‘intrinsic value’ (often called ‘price target’ in fundamental analysts’ parlance). To a fundamental investor, the market price of a stock tends to revert towards its intrinsic value. If the intrinsic value of a stock is above the current market price, the investor would purchase the stock because he believes that the stock price would rise and move towards its intrinsic value. If the intrinsic value of a stock is below the market price, the investor would sell the stock because he believes that the stock price is going to fall and come closer to its intrinsic value” [4, p. 6].

Benjamin Graham, Jason Zweig presented and described the general methodology of the analysis [5]. Fundamental analysis is a business valuation process based on the assessment of company financial statements. Fundamental Analysis involves tak-

ing a look and analyzing specific Financial Data including valuation (PE) P/E ratio), seeing how management is performing, looking into the competition, checking sector performance and overall market performance.

We investigate the possibility adaptation methodological tools used in international practice in operation of the Ukrainian stock market. As the basis of research we used a company that is a leading grain trader in Ukraine.

Company Profile. LTD Kernel is a major player on the domestic market. LTD Kernel is Ukraine's largest agri-business company, with extensive operations across the agribusiness value chain.

The company operates in farming, origination, handling and international marketing of grain, and in the production, refining, bottling and marketing of bulk and bottled vegetable oil both on the international market and domestically, it is the largest private provider of silo services in Ukraine and a major terminal owner and operator for the handling and export of grain.

In company production LTD Kernel leads in the export of sunflower oil from Ukraine (fig. 1).

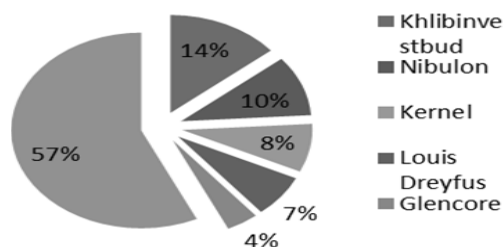


Fig. 1. Major grain exporters from Ukraine

The company exports raw, refined and bottled sunflower oil, and in addition, it is one of the three largest Ukrainian exporters of cereals [6].

Shareholder Structure. The holding company of the Group is LTD Kernel Holding S.A. (Luxembourg), whose issued capital as of 30 June 2012 consisted of 79,683,410 ordinary bearer shares without indication of a nominal value, provided 79,683,410 voting rights. The shares were distributed as follows as of 30 June 2012 (table 1).

The holding company of the Group is LTD Kernel Holding S.A. (Luxembourg), whose issued capital as of 30 June 2012 consisted of 79,683,410 ordinary bearer shares without indication of a nominal value, provided 79,683,410 voting rights. The shares were distributed as follows as of 30 June 2012 [7].

Table 1

LTD Kernel Shareholder Structure

	Shares allotted and fully paid	Share owned
Namsen LTD	30,460,657	38.23%
Free float	49,222,753	61.77%
Total	79,683,410	100.00%

«LTD Kernel» is the Ukraine's largest vertically-integrated agro-industrial company, a leader of Ukrainian market of bottled sunflower oil and one of the largest Ukrainian exporters of cereals.

Last year, the company manifested tremendous activity in the area of M & A, which promotes consolidation and greater diversification of its business 248,562 hectares of black soil agricultural land in Ukraine, one of the largest land banks in the country. Farming Becomes the Second Largest Segment by Operating Profit Over

the course of financial year 2012, the farming business has become the second largest segment in the Company with an EBIT contribution of USD 41.2 million, or 14% of the Group's total operating profit before the head office expense allocation. As of 30 June 2012, LTD Kernel manages 248,562 hectares and holds an option to buy another 79,200 hectares* of the leasehold farmland in Ukraine, making LTD Kernel one of the largest farming companies globally.

Ukraine has among the Most Fertile Land Globally Ukraine's key advantages over other grain producing countries include higher soil quality and low land lease and labor costs. Land is owned by small holders and the state, and is leased predominantly to farming companies. Ukraine is one of the few countries in the world with a large-scale farming business in place, even though the top ten largest companies operate on less than 10% of the total arable land in the country, thus providing ample room for growth.

Large Cluster Business Model LTD Kernel operates in six large clusters located across two major geographical zones in the central and western parts of Ukraine. A large cluster model allows cost advantages at many stages, stemming from higher machinery utilization and lower repair and maintenance costs due to the uniformity of machinery in use, resulting in savings on fuel and security. A knowledge spillover within the clusters is also essential for higher efficiency. Centralized procurement of the major inputs and machinery purchases at the Group level also improves the efficiency of operations.

Location Focus on Central and Western Ukraine We focus our farming operations in the central and western parts of Ukraine, which are the most favorable areas for farming with sufficient rainfall levels. Our crop structure is diversified with approximately 52% of acreage under grain and the remainder under oilseed and sugar beet. Key crops include corn, sunflower, soybean and wheat.

A Sustainable Approach to Farming we are committed to preserve and improve the productive capacity of our soils. LTD Kernel applies prudent crop rotation schedules suitable for each productive area and uses balanced fertilization, as well as integrated pest and weed management to increase the long-term productivity of each area. We plan to gradually increase the share of mini-till and no-till farming technology, which will reduce soil erosion, preserve moisture and decrease carbon emission as less fuel will be used. The usage of the modern machinery also decreases food losses during harvesting.

During financial year 2012, we produced over one million tons of agricultural produce. Wheat was the key crop with 30% of the acreage sown, while soybean, sunflower and corn account for 15–17% each in the acreage structure. In total, we produced 459,000 tons of grain, 139,000 tons of oilseed and 526,000 tons of sugar beet. Revenue from the farming segment was USD 171,0 million for financial year ended 30 June 2012, of which USD 145,2 million was intersegment sales. A 3,1x year-on-year growth in total revenues was attributed to a more than a twofold larger harvested landbank and a growth in crop yields. Operating profit for the period was USD 41,2 million versus USD 22,8 million a year ago, with growth driven by both volumes and the additional acreage consolidated which resulted in additional future earnings booked as income from the revaluation of biological assets. Last year was also marked by a significant expansion in our farming segment.

In early FY2012, we acquired the farming company Enesco which manages a highly productive 29,300 hectares in the Khmelnytsky region, close to our existing operations. Later in April 2012, we signed an option to purchase two farming companies, one of which manages 40,000 hectares in the Poltava region close to our operations, and another which manages 79,200 hectares of leasehold farmland in the Khmelnytsky region. Contributing Volumes to the Grain and Oil Segments LTD Kernel's farming segment sells most of its produce to LTD Kernel's other segments, which allows full

utilization of volumes across the supply chain extending the margin on the crops grown in-house.

Operating Performance Currently below Management Expectations While our farming segment delivers solid profitability; we view its results as being far below our expectations. Over the last two years, we added about 160,000 hectares of land, tripling our operations. Though we continue to invest in people and in the organizational turnover at acquired companies improving their operations to the standards of our 'old' enterprises, we understand that the integration of farming enterprises is not achieved in the short term. We see a substantial organic increase in our profitability in the farming business committing our managerial and financial resources into bringing our performance to the highest standards set by the industry.

Mid-term Focus on Landbank Expansion and Integration of Acquired Acreage.

We see substantial growth potential in the farming business and aim to:

- expand the farming sector to achieve captive synergies from produce
- utilisation over the entire value chain; with our mid-term target landbank
- under operation in the range of 450,000–500,000 hectares of top quality
- land in Ukraine. * As of 30 June 2012, 40,000 ha are subject to antitrust clearance. The Company holds an option to purchase another 79,200 ha of leasehold farmland.

The Company holds an option to purchase another 79,200 ha of leasehold farmland.

Shares of «LTD Kernel» are the part of the Polish stock index WIG20 of Warsaw Stock Exchange (WSE) with a weight of 2,4%, and a good level of liquidity. Since the listing shares of «LTD Kernel» increased in 2,28 times, while the index WIG20 index over the same period decreased on 51,8%.

«LTD Kernel» is the first foreign company on the WSE, which shares are the underlying asset for the futures contracts. The first series of futures contracts were issued in December 16, 2011.

After the acquisition in April 2012 of two agricultural enterprises with land bank of 119,2 hectares for \$ 98 million, land bank of «LTD Kernel» increased to 330 hectares, and grain storage facilities increased from 325 thousand tons to 2,7 million tons [2]

At the annual meeting of shareholders of the Board of Directors where was granted the right to release in over five years to 2,55 million new shares, that forms 3,2% of the total shares outstanding. The planned issues of shares are most likely optioned to perform as part of a program of encourages management.

The financial statements of LTD Kernel resented on the fig. 2.

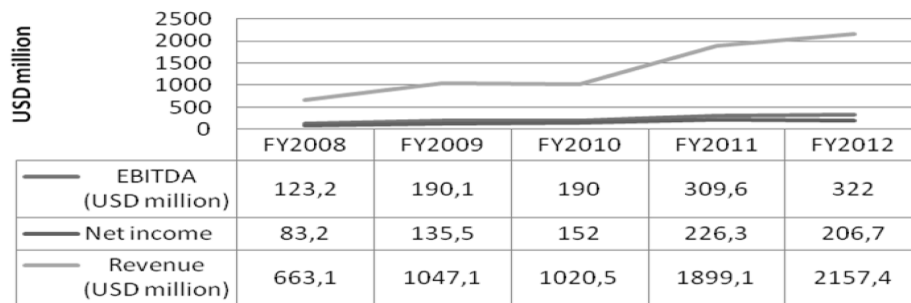


Fig. 2. The financial statements of LTD Kernel

In the first quarter of 2012, more than 61,1% of the company's revenues were in sunflower oil, 37,1% is for cereals.

In January-March 2012, the net profit of the company declined in 2.3 times to \$ 33,8 million, EBITDA was dropped for 30,6% to \$ 62,5 million. The company

explained the deterioration of the results by a fall off profitability of grain exports, exacerbated by tax changes for exporters. In this case, we expect for significant improvement of the financial results of the company in the next three quarters, because of increasing of grain prices in the next three quarters, also because of stockpiled grain and oilseed production increased on 16% due to the introduction into circulation of new capacities.

In the beginning of 2011, «LTD Kernel» has acquired 100% ownership of the company «Russian oil» – the sunflower oil producer in Russia (fig. 3). The cost of the acquired company is estimated for \$ 60 million. Total additional capacity of the three plants that acquired in a transaction is 400 000 tons of sunflower seeds per year. «LTD Kernel» expects that during 2012 financial year, the acquisition will provide additional EBITDA for \$ 20 million. The deal allows the company to diversify geographically their activities and benefits from the high yield of sunflower in Russia – the world's second largest producer and the world's third largest exporter of sunflower oil.



Fig. 3. The LTD Kernel's grain exported from Ukraine and Russia

18,0% Ukraine and Russia supplied 18,0% of all grains to the international markets in 2012

According to our forecast, in 2012, «LTD Kernel» will receive \$ 197 million in net profit. Net income reached \$ 2,18 billion, up 10% from a year earlier. EBITDA change is not as significant and will be \$ 309,6 million. Individual – after auditing the financial statements for the year shows that the rate of reporting net (operating) profit company changed to 17,92%, from UAH 19,299,042 thousand and UAH 22,756,487 thousand. Operating results changed from UAH 127,344 thousand and UAH 92,080 thousand, accounting for 27,69%. Results for the period changed from 14,74% to UAH 175,774 thousand at the end of the period compared to UAH 153,192 thousand in the same period last year. Return on equity (net profit / equity) changed from 18,81% to 27,53%, return on assets (net income / total assets) changed from 1,92% to 2,00% and return on net profit (net income / net sales) changed from 0,79% to 0,77% compared to the same period last year. Value for borrowed and equity (total liabilities / equity) was 1279,53% compared to 880,33% last year. Current ratio (current assets / current liabilities) changed from 1,86 to 1,56 compared to last year.

Recommendation. Based on the analysis presented below we can give an advice to investors to hold the stock. LTD Kernel is a key player on the Ukrainian market of sunflower oil. Considering the limits of further expansion in Ukraine, LTD Kernel is exploring alternative ways to buy Russian oil and fat assets (table 2).

LTD Kernel is a major player on the domestic market. It is Ukrainian largest producer and exporter of sunflower oil. Furthermore, LTD Kernel is one of the leading

Table 2

Recommendation to investors to hold the LTD Kernel's stock (Ticker: KER PW)

Recommendation	HOLD
Growth potential, %	9
Target price, \$	23,2
Current price, \$	21,3
Bloomberg ticker	KER PW
Number of shares, million	79,68
Enterprise value, \$ million	2,022
Market capitalization, \$ million	1,698
Change over the year, %	-10
The peak value, \$	31,1/17,8
Change from peak, %	-31/20
Change in 1m, %	3
Change in 3m, %	-15
The average daily turnover, \$ million	4,020
Free float, \$ million	1,060

players on the grain market, with the largest in Ukraine elevator capacities and port infrastructure.

Diversification of products, minimal foreign exchange risk. LTD Kernel provides a wide range of goods and services to the agribusiness. It is one of the largest exporters of grain and sunflower oil that provides a stable profitability of trading operations. LTD Kernel is insignificantly susceptible to foreign currency risk, because it has high export revenue.

References

1. Engle Robert. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity With Estimates of the Variance of U. K. Inflation / Engle Robert // *Econometrica*. – 1982. – Vol. 50. – P. 23–38.
2. Engle Robert. GARCH101: The Use of ARCH/GARCH Models in Applied Econometrics / Engle Robert // *Journal of Economic Perspectives*. – Vol. 15. – № 4. – P. 20–41.
3. Stiglitz J. The perils of 2012 / J. Stiglitz // *Project syndicate*. – 2012 – Number 1. – P. 5.
4. National Stock Exchange of India Ltd. *Fundamental Analysis*. – Mumbai: Bandra (East), 2011. – 88 p.
5. Benjamin Graham. *The Intelligent Investor: The Definitive Book on Value Investing. A Book of Practical Counsel* Collins Business / Benjamin Graham, Jason Zweig. – N.Y.; Print, 2003. – 640 p.
6. Статистична інформація: Державна служба статистики України України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Офіційний сайт агропромислової компанії «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://br.ubr.ua/profile/LTD Kernel](http://br.ubr.ua/profile/LTD%20Kernel)

В статтю представлені напрямлення адаптації методологічних інструментів фундаментального аналізу, використовувані в міжнародній практиці для роботи українського фондового ринку. Інвестиційна позиція була определена на прикладі основного гравця ринку зерна в Україні.

Ключевые слова: рынок зерна, инвестиции, фондовый рынок, фундаментальный анализ, инвестиционная позиция зернотрейдеров, рынок зерна, инвестиционная привлекательность рынка зерна в Украине.

У статті наведено напрями адаптації методологічних інструментів фундаментального аналізу, які використовуються в міжнародній практиці для роботи українського фондового ринку. Інвестиційну позицію було визначено на прикладі основного гравця ринку зерна в Україні.

Ключові слова: ринок зерна, інвестиції, фондовий ринок, фундаментальний аналіз, інвестиційна позиція зернотрейдерів, ринок зерна, інвестиційна привабливість ринку зерна в Україні.

Одержано 15.02.2013.

УДК 658.5

Л.О. ЛІГОНЕНКО,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Київського національного
торговельно-економічного університету*

Т.В. ХАРЧУК,

*кандидат економічних наук, доцент
Київського національного торговельно-
економічного університету*

ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ТА АВТОРСЬКА КОНЦЕПЦІЯ

Проаналізовано підходи до трактування сутності економічного управління підприємством, розглянуто функціональні сфери організаційного, виробничого та економічного управління. Визнано, що економічне управління базується на засадах концепції контролінгу, а бюджетне управління є інструментарієм економічного управління. Досліджено склад, найменування підрозділів, функції економічної служби підприємства як суб'єкта здійснення економічного управління.

Ключові слова: *економічне управління, економічне управління підприємством, концепція контролінгу, бюджетне управління, економічна служба підприємства.*

Досягнення цілей і завдань, що стоять перед сучасними підприємствами усіх форм власності, організаційно-правових форм, різної галузевої належності, в умовах трансформаційних процесів в економіці, нестабільності політичної та соціально-економічної ситуації в країні вимагає вирішення питань, пов'язаних з удосконаленням традиційних методів управління підприємством та пошуку нових, які б забезпечували економічний розвиток підприємства.

Основою забезпечення стійкого функціонування підприємств є зростання їхньої прибутковості, конкурентоспроможності, платоспроможності та ринкової вартості як ключових індикаторів здатності підприємства до розвитку, які безпосередньо залежать від взаємоузгодженої та взаємопов'язаної діяльності усіх підрозділів підприємства, ефективність якої забезпечується за рахунок грамотно організованої системи управління, що обумовлює необхідність пошуку найбільш дієвих способів стабілізації діяльності шляхом формування системи економічного управління підприємством.

Термін «економічне управління» став використовуватися на теренах України з початку ХХІ ст. Огляд економічної літератури [2; 3–6; 10] свідчить про відсутність узгодженої думки серед науковців щодо трактування сутності економічного управління підприємством, що обумовлює необхідність їх систематизації та виявлення основних змістових характеристик (табл. 1).

Таким чином, сутність економічного управління підприємством розглядається через такі змістовні характеристики, як: розробка планів роботи підприємства та заходів забезпечення їхнього виконання; вид управлінської діяльності, спрямований на вирішення економічних завдань; сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом і персоналом; процес впливу на елементи господарського механізму підприємства; наука про управління підприємством, напрям менеджменту, спрямовані на досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства.

Трактування сутності поняття «економічне управління підприємством»

Автор	Визначення
Електронний тлумачний словник [13]	Діяльність, яка включає в себе: бухгалтерський облік та звітність, складання кошторисів та калькуляцій, фінансове планування та регулювання
Л.П. Дядечко [3]	Перспективне (стратегічне), поточне та оперативне планування, а також організація і контроль за виконанням планів. Економічне управління будується на цілеспрямованих рішеннях, що приймаються на основі аналізу та багатоваріантних економічних розрахунків на майбутній (плановий) період з урахуванням індикативного планування, яке має характер рекомендацій (пожажань) загальнодержавного або регіонального рівнів
Л.В. Мясоедова, Е.Р. Хабібулліна [10]	Вид управлінської діяльності, що базується на економічному мисленні і спрямована на вирішення економічних завдань шляхом використання економічних методів управління на основі економічної інформації. При цьому система економічного управління підприємством має включати в себе сукупність форм і методів управління об'єктами з використанням економічних закономірностей, що виникають у процесі виробництва і реалізації товарів, продукції, робіт, послуг
Е.П. Киселица [5]	Сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом і персоналом, а його сутність полягає в пріоритетному використанні економічних методів впливу та інструментів над іншими засобами, активно використовуються на підприємствах і в організаціях
О.А. Лисенко [6, с. 8]	Циклічно повторюваний процес системного, планомірно організованого впливу на елементи господарського механізму підприємства шляхом взаємопов'язаних прямих і зворотних зв'язків для досягнення еталонно-інтегрального стану підприємства
В.П. Панагушин [11]	Напрямок менеджменту, що забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства на основі економічного і фінансового планування, контролю і регулювання внутрішніх і зовнішніх економічних відносин
П.В. Зозуля [4]	Сукупність способів і методів впливу на діяльність підприємства, спрямованих на реалізацію його економічних цілей та завдань шляхом порівняння реальних та необхідних ресурсних можливостей
А.Б. Гончаров та Н.М. Олейнікова [1]	Наука управління підприємством, спрямована на досягнення його стратегічних і тактичних цілей, яка обумовлена потребами сучасного етапу розвитку ринкової економіки. Економічне управління підприємством об'єднує «універсальні методи, напрацьовані ринковою цивілізацією», і дозволяє досягти компромісу інтересів в питаннях регулювання маси і динаміки прибутку, збільшення майна акціонерів, контролю за курсовою вартістю акцій, дивідендної політики, підвищення вартості підприємства тощо

Всебічне розкриття змістових ознак економічного управління наведено в спеціалізованій монографії А.Ю. Денисова та С.А. Жданова «Економічне управління підприємством та корпорацією» [2]. Дослідники визначили та розмежували функціональні сфери організаційного, виробничого та економічного видів управління та сформулювали перелік завдань, які вирішуються у процесі здійснення кожного з них (табл. 2).

Аналіз запропонованого поділу предметних сфер управління підприємством дозволяє констатувати, що організаційне управління концентрує свою увагу на методології управління та створенні передумов для її використання підприємством на основі обґрунтованого вибору форми організації управління, ви-

значення та розподілу функцій між окремими учасниками управлінського процесу, забезпечення необхідної координованості та підбору кадрів, здатних до практичної реалізації тих функцій та завдань управління, які визначені для відповідного структурного підрозділу підприємства.

Таблиця 2

Характеристика предметної сфери окремих видів управління підприємством [2]

Вид управління	Характеристика предметної сфери видів управління підприємством
Організаційне управління	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір форми організації управління підприємством і виробництвом. 2. Визначення відносин і зв'язків між структурними підрозділами підприємства. 3. Визначення функцій кожного елемента структури для підтримання нормальної діяльності підприємства. 4. Розподіл основних функцій управління між управлінськими підрозділами та окремими працівниками підприємства. 5. Забезпечення необхідної координованості дій підрозділів підприємства. 6. Підбір, розстановка та навчання кадрів. 7. Здійснення контролю за якістю та ефективністю роботи підрозділів управління підприємством. 8. Формування механізму відносин з іншими організаціями, постачальниками сировини, матеріалів, комплектуючих, зі споживачами продукції, джерелами фінансування
Виробниче управління	<ol style="list-style-type: none"> 1. Управління розвитком підприємства (розширення асортименту продукції за рахунок випуску якісніших виробів, тобто поліпшення їхніх якісних та споживчих характеристик, застосування вдосконалених технологій виготовлення продукції, автоматизації виробництва). 2. Підвищення конкурентоспроможності продукції. 3. Забезпечення більш ефективного використання устаткування, наявних виробничих площ. 4. Систематичний контроль технічного стану устаткування, забезпечення його технічного обслуговування й ремонту. 5. Забезпечення підвищення продуктивності праці основного та допоміжного персоналу. 6. Зниження усіх видів виробничих витрат. 7. Оптимальне планування, чіткий облік та нормування основних технологічних операцій. 8. Управління технологічною підготовкою виробництва продукції. 9. Оперативне диспетчерське регулювання усіх матеріальних потоків і технологічних операцій, починаючи від складів із сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, і закінчуючи процесами збирання, контролю готової продукції та її виходом з виробничих цехів на склад готової продукції
Економічне управління	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виявлення впливу основних економічних показників (обсягу випуску продукції, постійних та змінних витрат, ціни, прибутку) на забезпечення беззбитковості, прибутковості підприємства, його самоокупності та самофінансування розвитку виробництва. 2. Обґрунтування доцільності обсягів виробництва, співвідношення постійних та змінних витрат у собівартості кожного виду продукції. 3. Вибір найдоцільнішого варіанта оснащення підприємства машинами та устаткуванням. 4. Обґрунтування ефективності інвестиційних проектів з реконструкції підприємства, модернізації устаткування й оновлення продукції. 5. Пошук наявних резервів підвищення економічної ефективності виробництва. 6. Обґрунтування найраціональнішої для підприємства форми організації виробництва (кооперації, спеціалізації тощо). 7. Розробка шляхів поліпшення якості продукції.

Вид управління	Характеристика предметної сфери видів управління підприємством
	8. Обґрунтування й подальший розвиток нормативної бази підприємства (матеріальних, фінансових і трудових витрат на виготовлення одиниці продукції). 9. Обґрунтування ціноутворення на продукцію підприємством. 10. Систематичний аналіз господарської діяльності та фінансового стану підприємства з визначенням показників рентабельності виробництва й оборотності капіталу. 11. Аналіз використання матеріальних ресурсів, розробка пропозицій щодо зниження матеріаломісткості, енергомісткості продукції, витрат на матеріальні ресурси. 12. Планування розподілу прибутку, розробка перспективного, поточного та оперативного планів діяльності підприємства. 13. Організація обліку й контролю економіко-виробничої діяльності за окремими видами продукції та по підприємству загалом

Виробниче управління зосереджено на виробничому процесі, його передумовах (використання устаткування та виробничих площ, технологічна підготовка виробництва, налагодження потоків необхідних матеріальних ресурсів), наслідках (продукція, її якість та конкурентоспроможність) та процесах розвитку (розширення асортименту продукції, застосування удосконалених технологій виготовлення продукції, автоматизації виробництва).

Економічне управління пов'язане з вирішенням проблем щодо забезпечення високоефективної діяльності підприємства та створення передумов для його розвитку і передбачає здійснення системного аналізу господарської діяльності підприємства, обґрунтування найважливіших параметрів його стійкого функціонування (обсягів виробництва продукції, форми організації виробництва, цін на продукцію підприємства, варіантів його матеріально-технічного забезпечення, внутрішніх нормативів використання різних видів ресурсів, планування та розподілу прибутку, резервів підвищення ефективності діяльності, інвестиційних проектів та ін.).

Українські дослідники Т.П. Макаровська та Н.М. Бондар є прибічниками поділу видів управління підприємством на організаційне, виробниче, економічне та виокремлюють також корпоративне управління, для якого характерною є корпоративна організація власності. Так, у навчальному посібнику «Економіка підприємства» [8] автори, окрім висвітлення завдань кожного із видів управління, доводять, що організація управління підприємством залежить від складності його структури, масштабу й виду діяльності, наявності зв'язків з іншими суб'єктами господарської діяльності, та визначають належність більшості українських підприємств до багаторівневих ієрархічних структур, встановлюючи перелік вимог до відносин між підсистемами, що суттєво впливають на ефективність управління підприємством: необхідність чіткого узгодження цілей між рівнями підсистем та системою загалом; забезпечення інформаційної сумісності підсистем, можливості оперативної обробки та передавання даних до наступних ланок системи; застосування єдиної формалізації структури інформації у вигляді типових документів, форм обліку, показників контролю функціонування підсистем і підприємства загалом; обробка інформації, що надходить у режимі реального часу.

У багатьох українських вищих навчальних закладах впроваджується у навчальний процес дисципліна «Економічне управління підприємством» для фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» і надаються навчально-методичні розробки для її опанування, зокрема:

– конспект лекцій, підготовлений фахівцями Харківського економічного університету А.Б. Гончаровим та Н.М. Олейніковою [1], в якому економічне управління підприємством розглядається як передумова досягнення його стратегічних і тактичних цілей із використанням основних інструментів – бюджетного та фінансового управління.

– бізнес-тренінг, розроблений у Київському національному економічному університеті Ю.М. Лозовиком «Економічне управління підприємством: технології діагностування та вирішення внутрішньогосподарських проблем» [12], який проводиться у вигляді бізнес-симуляції «Битва титанів» і передбачає командну розробку (комп'ютерне моделювання) конкурентної поведінки підприємства з урахуванням можливих варіантів дій основних економічних суб'єктів, а саме: споживачів, постачальників, конкурентів, державних органів управління, підприємств транспортної інфраструктури тощо.

Відповідно до програми тренінгу, навички економічного управління підприємством у студентів формуються шляхом вивчення наступних взаємопов'язаних тем (табл. 3) та проведення ділової гри, у ході якої здійснюється імітація конкурентної боротьби підприємств на ринках продукції, сировини і матеріалів, праці та капіталу. Учасники гри мають можливість приймати рішення з питань матеріально-технічного постачання, виробництва та реалізації продукції з урахуванням кінцевої економічної мети, яку має бути досягнуто.

Таблиця 3

Програма тренінгу «Економічне управління підприємством: технології діагностування та вирішення внутрішньогосподарських проблем»

№	Назва теми
Модуль № 1	Економічний порядок на підприємстві та інструменти його забезпечення
Тема 1	Технологія виявлення внутрішньогосподарських проблем та економічні способи їх розв'язання
Тема 2	Збалансування цілей і завдань учасників управлінського процесу
Модуль № 2	Бюджетне управління на підприємстві
Тема 3	Організація системи бюджетування на підприємстві (концепція управління за центрами відповідальності)
Тема 4	Складання та взаємоузгодження операційних бюджетів
Тема 5	Аналіз та оцінка виконання операційних бюджетів підприємства
Модуль № 3	Фінансове управління на підприємстві
Тема 6	Складання та взаємоузгодження фінансових бюджетів
Тема 7	Фінансова діагностика господарської діяльності підприємства

Абсолютно коректно, на наш погляд, в основу концепції економічного управління покладено принцип комплексності (нерозривності, взаємопідпорядкованості) операційних та фінансових бюджетів, принцип відкритості (урахування факторів впливу зовнішнього оточення та конкурентної ситуації), принцип обґрунтованості управлінських впливів (висхідний етап – аналіз та виявлення проблем) та забезпечення контролю за їхніми наслідками (фінансова діагностика господарської діяльності для оцінки їхньої дієвості та достатності).

Основним засобом економічного впливу розробниками дисципліни визнається бюджетне управління, яке набуло поширення в літературі з контролінгу і бюджетування та визначається як управління діяльністю підрозділів підприємства (центрів фінансової відповідальності) за допомогою бюджетів для досягнення встановлених цільових параметрів діяльності. Бюджетне управління визнається базовим інструментом контролінгу, економічним методом забезпечення досягнення цілей діяльності.

Визнання бюджетного управління інструментарієм економічного управління, на наш погляд, є цілком коректним та логічним, оскільки постає об'єктивна необхідність координації функцій економічного управління – обліку, аналізу, планування, регулювання, мотивування, організації, контролю – для досягнення найвищої ефективності від їх впровадження. Засобом такої координації і виступає контролінг. Результатом реалізації окремих функцій управління має стати інформаційно-сервісна підтримка менеджменту, яка передбачає не тільки розробку та забезпечення досягнення розроблених планів, а й економічний супровід прийняття управлінських рішень (гармонізований відповідно до розроблених стратегій та прийнятих планів). Координацію слід забезпечити не тільки у функціональній площині, а й за рівнями ієрархії підприємства. Тобто усі перелічені процедури мають здійснюватися не тільки на рівні підприємства, а й на рівні та з участю його структурних підрозділів. Концепція бюджетного управління орієнтована саме на досягнення цієї мети.

Суб'єктом здійснення економічного управління є економічна служба підприємства, зміст діяльності якої розкрито в праці проф. В.П. Панагушина [11]. Дослідником визначено, що на кожному підприємстві її склад, найменування підрозділів, функції тощо, за його влучним висловом, визначаються «потребами підприємства, здоровим глуздом та фінансовими можливостями», тобто враховується співвіднесення виграшу від якісного вирішення економічних завдань та витрат на утримання фахівців. Зазначено, що до складу економічної служби виробничого підприємства, як правило, включаються такі структурні підрозділи, як: бухгалтерія, фінансовий відділ, відділ економічних завдань, відділ персоналу. Перелік функціональної відповідальності окремих підрозділів економічної служби наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Функціональні обов'язки (завдання) економічної служби підприємства [11]

Підрозділ	Зміст функціональних обов'язків підрозділів економічної служби підприємства
Бухгалтерія	Відоюраження на рахунках бухгалтерського обліку всіх здійснюваних господарських операцій. Надання підрозділам підприємства оперативної інформації про його господарську діяльність. Розрахунок податків і платежів до позабюджетних фондів. Складання у встановлені терміни офіційної податкової і бухгалтерської звітності. Здійснення (спільно з іншими підрозділами) аналізу діяльності підприємства за даними бухгалтерського обліку і звітності. Оформлення спільно з керівником підприємства організації договірних документів, а також документів, які є підставою для приймання і видачі товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів, розрахункових, кредитних і грошових зобов'язань, проведення грошових розрахунків з контрагентами через розрахунковий та інші банківські рахунки підприємства
Фінансовий відділ	Розрахунок необхідних підприємству обсягів грошових коштів. Визначення джерел їхнього формування (джерел фінансування). Організація залучення грошових коштів. Ефективне зберігання надлишку грошових коштів. Забезпечення фінансової спроможності і платоспроможності підприємства. Контроль за фінансовим станом підприємства. Фінансове планування і управління системою бюджетів підприємства і його підрозділів
Відділ економічних завдань	Управління витратами підприємства, розробка кошторисів і калькуляція витрат. Розрахунок цін на продукцію. Оцінка ефективності діяльності підприємства, його підрозділів, окремих видів бізнесу, продукції, господарських заходів. Оцінка показників виробництва і реалізації продукції підприємства. Економічні розрахунки, пов'язані з виконанням господарських договорів з контрагентами підприємства (постачальниками, покупцями, кредиторами та ін.). Техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства. Складання офіційної статистичної звітності
Відділ персоналу	Підбір і навчання персоналу. Управління кількістю і складом персоналу підприємства. Організація оптимальної для підприємства системи оплати праці персоналу. Нарахування заробітної плати відповідно до системи оплати праці, що діє на підприємстві

Виходячи з наведеного опису, доцільно акцентувати увагу на двох важливих моментах: по-перше, фінансовий відділ включено до складу економічної служби підприємства; по-друге, незважаючи на функціональне відокремлення економічного та фінансового планування, обидва ці види планування визнаються складовими (інструментами) системи економічного управління підприємством.

На наш погляд, такий підхід є абсолютно виваженим, оскільки фінансове планування, як і інший специфічний інструментарій фінансового забезпечення діяльності підприємства (наприклад, отримання кредитів, підготовка емісії тощо), є складовою економічного управління підприємством. Тільки на великих підприємствах фінансова служба відокремлюється від економічної, але також разом з нею підпорядковується заступнику директора з економіки. У дуеті «економічна служба – фінансова служба» першу «скрипку» завжди грає економічна служба. Саме її розрахунки, результати оцінки та прогнози визначають потребу у фінансових ресурсах, після залучення яких забезпечують їх ефективне використання та передумови для своєчасного повернення. Як свідчить закордонний досвід, фінансова служба концентрує увагу виключно на забезпеченні функціонування та розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами при оптимальному співвідношенні «вартість – ризики». На малих та середніх підприємствах фахівець з фінансового планування та залучення фінансових ресурсів входить до складу економічної служби підприємства, а економічне та фінансове планування – нерозривні складові загального плану господарсько-фінансової діяльності підприємства з визнанням первинності саме економічного планування.

Абсолютної підтримки заслуговує також точка зору проф. В.П. Панагушина щодо недоцільності заміщення економічної служби бухгалтерією, покладання на неї вирішення невластивих їй економічних завдань, наприклад, оцінки економічної ефективності господарських заходів або складання бізнес-плану.

Науковці Київського національного торговельно-економічного університету почали розробляти концепцію економічного управління починаючи з 1998 р. (тобто першими в Україні) та оприлюднили свої погляди у підготовленому підручнику «Економіка торговельного підприємства» [7] (авторський колектив кафедри економіки підприємництва – А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко та Н.М. Ушакова). Хоча термін економічне управління в цьому підручнику не застосовується, усі його розділи присвячено саме управлінню тими чи іншими параметрами діяльності підприємства – товарооборотом, закупівлями, товарними запасами, продуктивністю та оплатою праці, доходами, витратами та фінансовими результатами, активами та капіталом, ризиками з орієнтацією досягнення цільових параметрів діяльності (отримання прибутку, в розмірах, визначених власниками підприємства). Було запропоновано концептуально нові для того часу підходи до економічної роботи, введено поняття «можливе» та «необхідне (цільове)» значення того чи іншого показника, розроблено методичні підходи для проведення економічних розрахунків усіх показників діяльності підприємства з орієнтацією на обсяг цільового прибутку.

Після виходу підручника кафедрою економіки підприємництва КНТЕУ підготовлено низку навчальних посібників з управління різними аспектами та параметрами діяльності підприємства – ризиками, грошовими потоками, дебіторською заборгованістю. Сьогодні практично всі наукові та дипломні роботи кафедри мають у своїх назвах слово «управління», яке поєднується з певними економічними показниками; захищено низка докторських та кандидатських дисертацій з проблематики окремих складових економічного управління підприємством. Таким чином, по суті, кафедра стала фундатором нового напрямку в менеджменті – економічного управління – на теренах України.

Ураховуючи наявні напрацювання, авторська концепція економічного управління підприємством полягає в такому:

1. Мета економічного управління – зростання цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів на довгостроковий період.

2. Об'єктом економічного управління є ресурси (залучення, використання) та результати господарювання, інтегральні оціночні характеристики підприємства (ефективність господарювання, результативність управління, фінансово-майновий стан, конкурентоспроможність, економічна безпека (ризикостійкість), цінність (вартість).

3. Суб'єкт економічного управління – економічна служба підприємства, склад якої визначається складністю господарсько-фінансової діяльності підприємства та її ресурсного забезпечення, станом зовнішнього оточення.

4. Функції економічного управління: управлінський облік, економічний аналіз, прогнозування та планування, регламентування та регулювання економічних відносин, персоніфікація відповідальності, колективне та індивідуальне мотивування, контролювання, моніторинг, діагностика.

5. Складові економічного управління: управління прибутком та факторами, що обумовлюють його розмір (закупівельною та збутовою діяльністю, доходами та витратами, у т. ч. витратами на персонал, податками); управління фінансовим станом та факторами, що його обумовлюють (активами, у т. ч. основними засобами, нематеріальними активами, товарно-матеріальними запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими активами), власним та позиковим капіталом (у т. ч. кредиторською заборгованістю), інтегральними характеристиками – ефективністю господарювання, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, конкурентоспроможністю, економічною безпечністю, ризикостійкістю тощо.

6. Система забезпечення економічного управління – організаційне, методичне, інформаційне, кадрове, фінансове, програмне забезпечення, яке використовується в процесі здійснення окремих складових економічного управління.

У контексті формування концепції економічного управління підприємством видається доцільним зупинитися на розбіжностях між поняттями «менеджмент» та «управління».

Як відомо, існують різні тлумачення терміна «менеджмент». Так, Оксфордський словник англійської мови [14] дає такі тлумачення: адміністративні навички та уміння особливого роду; мистецтво керування; спосіб спілкування з людьми; орган управління та його персонал. Сучасна практика використання у російсько- та україномовному просторі передбачає вживання цього терміна в 3 основних значеннях: процес управління людьми в організаціях, наука управління, органи управління та його персоналіі.

Економічне управління підприємством, безумовно, базується на теорії менеджменту як науки управління, проте є більш широким поняттям стосовно до тлумачення менеджменту як процесу управління людьми. Це твердження базується на усвідомленні принципів розбіжностей між предметною (змістовною) сферою понять «менеджмент» та «управління».

При вживанні терміна «менеджмент» об'єктом управлінських зусиль зазвичай визнається організація, тобто сукупність людей, зусилля яких необхідно скоординувати для досягнення спільної мети; менеджмент – це сукупність вмінь та навичок забезпечення взаємодії людей.

При тлумаченні змісту поняття «економічне управління підприємством» слід виходити з того, що підприємство – це не тільки різновид організації (тобто сукупність людей та їх взаємовідносин), а й суб'єкт ринку, носій правовідносин, відокремлений майновий комплекс, який засновано певним інвесто-

ром (власником) для задоволення суспільних та особистих потреб та досягнення підприємницьких цілей.

Економічне управління передбачає цілеспрямований вплив не тільки на систему взаємовідносин між людьми всередині підприємства, а й на суттєво ширший перелік об'єктів управління – ресурси (в тому числі – людські) та результати господарювання – з метою досягнення цільових інтегральних оцінок стану підприємства (ефективність, конкурентоспроможність, життєздатність, розвиток, цінність тощо).

У той же час економічне управління підприємством доцільно розглядати як один з різновидів спеціального менеджменту як науки управління, поряд з такими його видами, як стратегічний, інноваційний, операційний, фінансовий, інвестиційний, антикризовий.

Стосовно ієрархії окремих видів спеціального менеджменту (управління), то, на наш погляд, економічне управління слід визнати більш загальним видом управління у відношенні до таких поширених різновидів спеціального управління, як фінансовий, інвестиційний, антикризовий менеджмент тощо.

Таким чином, проведене дослідження еволюції поглядів на сутність поняття «економічне управління підприємством» показало зростання прибічників цього підходу та розбіжність поглядів щодо визначення сутності та складових. На підставі критичного аналізу існуючих трактувань з урахуванням наукових напрацювань авторів запропоновано власну концепцію розкриття змісту цього поняття. На відміну від існуючих, вона чітко визначає мету, об'єкт, суб'єкт, базову концепцію, функції, складові, систему забезпечення; визначає місце економічного управління в системі менеджменту підприємства та його узгодженість з іншими видами спеціального управління. В умовах постійного ускладнення зовнішніх умов функціонування підприємств, підвищення вимог стейкхолдерів підприємства впровадження запропонованої концепції економічного управління дозволить забезпечити належний рівень інтегральних характеристик його стану. Викладена концепція потребує подальшого поглиблення в напрямі формулювання базових теоретичних засад кожної складової, у визначенні механізму їх координації, розробки систем забезпечення.

Список використаної літератури

1. Гончаров А.Б. Економічне управління підприємством: конспект лекцій / А.Б. Гончаров, Н.М. Олейникова // Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. – 366 с.
2. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С.А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
3. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
4. Зозуля П.В. Економічне управління кредитною діяльністю торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05 / П.В. Зозуля. – Донецьк, 2006. – 18 с.
5. Киселица Е.П. Технология управления экономикой предприятия в условиях неопределенности: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.05, 08.00.13 / Е.П. Киселица. – Екатеринбург, 2007. – 451 с.
6. Лисенко О.А. Функциональные аспекты управления текущими затратами пассажирских пригородных железнодорожных компаний: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / О.А. Лисенко. – М., 2006. – 23 с.
7. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.

8. Макаровська Т.П. Економіка підприємства [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Н.М. Бондар, Т.П. Макаровська. – Режим доступу <<http://ecolib.com.ua/article.php?book=12&article=1129> >

9. Марущак В.П. Історико-логічний підхід до діалектики взаємодії управління і економіки / В.П. Марущак // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 1. – С. 5–8.

10. Мясоедова Л.В. Позicionирование экономического управления в общей системе управления предприятием: статья / Л.В. Мясоедова, Е.Р. Хабибуллина // Модернизация экономики и эффективность управления социально-экономическим развитием: сб. науч. статей по материалам 2-й Междунар. конф., 14–15 мая 2010 г., г. Новочеркасск / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ). – С. 209–210.

11. Экономика предприятия: конспект лекцій / под ред. д-ра экон. наук, проф. П.П. Панагушина – М.: ИВАКО Аналитик, 2001. – 145 с.

12. Битва Титанів (Battle of Titans) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.battleoftitans.com.ua/>

13. Glossary Commander: Экономическое управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.glossary.ru/index.htm

14. Oxford English Dictionary. Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oed.com/view/Entry/113218?redirectedFrom=management#eid

Проанализированы подходы к трактовке сущности экономического управления предприятием, рассмотрены функциональные области организационного, производственного и экономического управления. Признано, что экономическое управление базируется на основе концепции контроллинга, а бюджетное управление является инструментарием экономического управления. Исследованы состав, наименование подразделений, функции экономической службы предприятия как субъекта осуществления экономического управления.

Ключевые слова: *экономическое управление, экономическое управление предприятием, концепция контроллинга, бюджетное управление, экономическая служба предприятия.*

Approaches to treatment of essence of economic enterprise management are analysed, functional areas of organizational, production and economic management are considered. Acknowledged that economic management is based on a basis of the concept of controlling, and budget management is tools of economic management. The structure, the name of divisions, functions of economic service of the entity as subject of implementation of economic management is researched.

Key words: *economic management, economic enterprise management, controlling concept, budget management, economic service of the entity.*

Одержано 15.02.2013.

РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТКУ ТРАНЗИТИВНИХ ЕКОНОМІК ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті досліджується роль та значення прямих іноземних інвестицій в економіку країн Центральної та Східної Європи. Проаналізовано сучасний стан і тенденції розвитку іноземного інвестування в країни регіону. Досліджено фактори, які знижують ефективність функціонування іноземного капіталу у країнах ЦСЄ і, зокрема, Україні.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, транзитивна економіка, регіон ЦСЄ, галузева структура ПІІ, доходи від інвестицій.*

Постановка проблеми. За останні роки країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) домоглися певних економічних успіхів у поглибленні ринкових перетворень. Протягом двадцятирічного трансформаційного періоду економіки регіону подолали безліч труднощів, пов'язаних з формуванням ринкових систем і економічною інтеграцією з європейськими країнами. Необхідно відзначити, що, якщо на початку 1990-х більшість країн регіону мали відносно рівні стартові умови і перебували приблизно на одному рівні соціально-економічного розвитку, то на сьогодні країни диференціюються за рівнем добробуту. Явними лідерами є Чехія, Словаччина, Словенія, Польща і Угорщина. Україна, Білорусія, Румунія та ряд інших країн є країнами з нижчим рівнем економічного розвитку. Однією з найбільш об'єктивних причин такої диференціації економік ЦСЄ може бути ефективність реформування економічної системи в інвестиційній сфері. У транзитивних економіках важливим джерелом капіталовкладень, що доповнюють внутрішні інвестиції та компенсують дефіцит заощаджень, є іноземні інвестиції. Проте надмірна залежність багатьох країн регіону від зовнішнього фінансування поставила під питання необхідність постійного припливу ПІІ для сталого розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення літератури з питань впливу міжнародного руху капіталу, що здійснюється у формі ПІІ, на соціально-економічний розвиток країн ЦСЄ показує, що подібний вплив не є однозначним. Цьому є пояснення. Невеликі обсяги іноземного інвестування, дійсно, стимулюють економічне зростання. Однак надалі, через певний часовий лаг з'являються негативні ефекти ПІІ, пов'язані з вивезенням доходів від інвестицій іноземними інвесторами [1; 2]. Така ситуація сприяє збільшенню дефіциту поточних рахунків платіжного балансу, оскільки передбачає зростання дефіциту за статтею «доходи». Ці ефекти можуть взагалі не спостерігатися у випадку, якщо інвестор приймає рішення реінвестувати прибуток. Крім того, в транзитивній економіці ПІІ можуть бути єдиним інструментом поліпшення стану платіжного балансу, оскільки приплив промислового капіталу покращує стан фінансового рахунку.

Для більшості країн регіону протягом усіх етапів трансформації був характерний негативний баланс поточних операцій, який часто ускладнювався зростанням вивозу доходів від інвестицій, але багатьом країнам вдалося змен-

шити негативні ефекти вивезення доходів шляхом встановлення контролю над іноземним капіталом, а нові технології і методи управління, пов'язані з припливом іноземного капіталу, дозволили країнам завоювати нові ринки, раніше недоступні через низьку конкурентоспроможність національної продукції. Крім того, необхідно відзначити, що в деяких країнах регіону ПІІ були єдиним джерелом розвитку національної економіки.

Дійсно, ПІІ відіграють значну роль в економіках ЦСЄ, проте ефективність інвестицій у країнах регіону є вкрай диференційованою [3, с. 156]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває не тільки проблема залучення іноземного капіталу, а і якісного його використання. Вивченню теоретичних і практичних питань розвитку та регулювання прямих іноземних інвестицій в регіоні ЦСЄ присвячено багато вітчизняної та зарубіжної літератури [4–7]. Однак глобальна фінансова криза внесла певні корективи в інвестиційну діяльність багатьох країн регіону.

У зв'язку з цим основною метою статті є аналіз тенденцій розвитку іноземного інвестування, а також дослідження факторів, що знижують ефективність функціонування іноземного капіталу у країнах ЦСЄ і, зокрема, Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіон ЦСЄ не відзначався особливою привабливістю для іноземних інвесторів до початку ХХІ ст. Так, протягом 1997–2003 рр. ПІІ в регіон збільшилися лише на 10 млрд дол. (з 21,2 до 30,5). Однак протягом наступного періоду, аж до настання глобальної кризи, у регіоні відбувся справжній бум іноземного інвестування – ПІІ збільшилися п'ятикратно, досягнувши 159 млрд дол. у 2008 р. На сьогодні найбільш привабливою для ПІІ економікою регіону та найбільш залежною від них є Болгарія з питомою вагою ПІІ у ВВП – 89% (рис. 1).

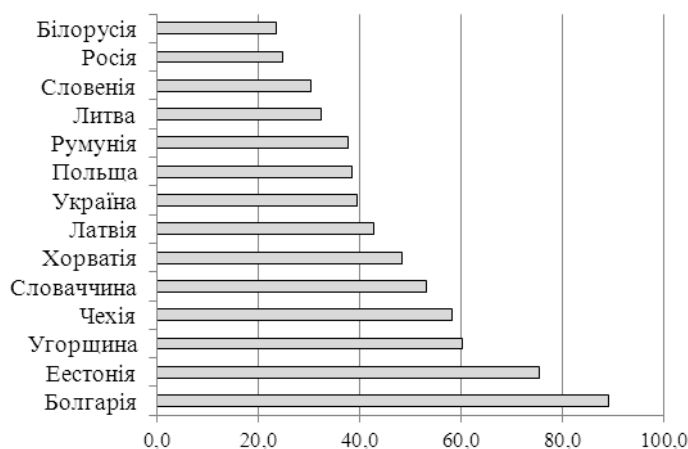


Рис. 1. Накопичений фонд ПІІ, % ВВП, 2011 р.

Складено автором за даними ЮНКТАД.

Експерти PriceWaterhouseCoopers на основі економетричних моделей проаналізували основні фактори, що впливають на приплив ПІІ в економіках країн ЦСЄ. Результати проведеного дослідження вказують, що питома вага прямих іноземних інвестицій у структурі ВВП є суттєвою в тих країнах регіону, для яких характерні більш високі показники подушного доходу, нижча заробітна плата в промисловості, нижчі інвестиційні ризики (нижчі премії за кредитний ризик) і які є діючими або потенційними членами ЄС [8]. Автори дослідження також виявили специфічні для кожної країни відміннос-

ті, вплив яких не може бути пояснено зазначеними чотирма факторами. Такими інвестиційними константами є культурні та історичні зв'язки між країною базування і країною-реципієнтом, а також культурні традиції і норми в країні-реципієнті. У деяких країнах регіону ці константи не впливали на впадіння іноземних інвесторів (вплив інвестиційних констант на рис. 2 наближається до нуля, а відношення припливу ПІІ до ВВП близьке до рівня, що передбачається чотирифакторною моделлю, описаною вище), однак у ряді країн такий вплив було виявлено (рис. 2).

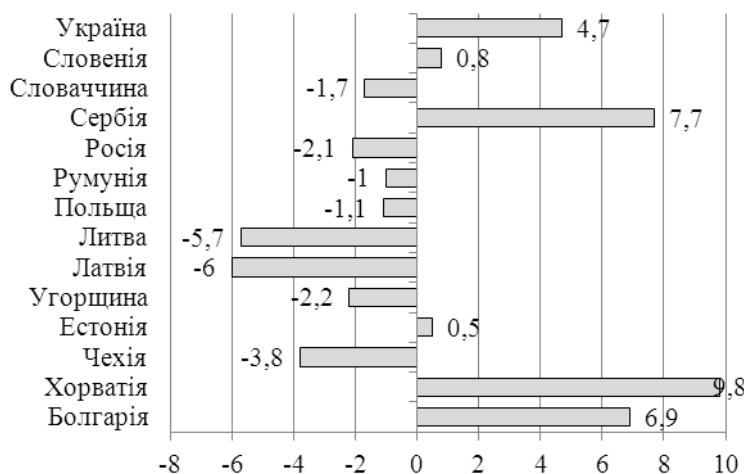


Рис. 2. Вплив інвестиційних констант на приплив ПІІ, % ВВП

Джерело: розрахунки експертів PriceWaterhouseCoopers [8].

Це означає, що ПІІ в цих економіках помітно перевищують рівень, заданий чотирифакторною моделлю. Тобто іноземні інвестиції в цих країнах помітно вищі, ніж мали бути, якщо виходити з економічних факторів. У той же час Латвія, Литва та Чехія мали одержувати більше інвестицій (у відношенні до ВВП), ніж інші східноєвропейські країни, а отримували приблизно стільки ж. Дещо слабший негативний вплив констант спостерігався в Чехії. У Росії вплив теж негативний, але незначний.

Експерти дійшли висновку, що ПІІ в ЦСЄ в 2009 р. мали б скоротитися навіть за відсутності глобальної кризи у зв'язку з різким зростанням трудових витрат на фазі, що передуює кризі. Світова рецесія лише посилила вже і без того наявну тенденцію скорочення припливу ПІІ в регіон, обумовлену зниженням інвестиційної привабливості регіону через падіння середньодушового доходу і збільшення премії за кредитний ризик.

Однак результати емпіричних досліджень свідчать, що в багатьох країнах ЦСЄ існує позитивний і статистично значущий зв'язок між основними показниками приросту ПІІ і темпами економічного зростання [5; 9; 10]. У зв'язку з цим можна стверджувати, що ПІІ є важливим фактором економічного розвитку країн регіону. Розглянемо основні тенденції іноземного інвестування в регіоні ЦСЄ і Україні зокрема.

Глобальна фінансово-економічна криза оголила диспропорції у структурі ПІІ в регіоні. У 2009 р. в країнах регіону відбулися зміни в галузевому розрізі залучених прямих іноземних інвестицій (табл. 1).

З табл. 1 видно, що до кризи найбільш привабливими для іноземних інвесторів галузями були сектор нерухомості, видобувна промисловість, тран-

спорт і альтернативна енергетика, тоді як електроніка, машинобудування й автомобілебудування залучали мінімум інвестицій.

Таблиця 1

Тенденції припливу ПІІ в 20 найбільших галузях в середньому по регіону, %*

Сектор	Темп приросту ПІІ у 2009 р.	Частка у загальному обсязі, у 2003–2009 рр.	Сектор	Темп приросту ПІІ у 2009 р.	Частка у загальному обсязі, у 2003–2009 рр.
Нерухомість	-71	25	Видавнича та поліграфічна діяльність	-49	3
Вугільна і нафтогазова промисловість	-52	13	Електронні компоненти	+43	2
Транспорт	-34	6	Споживчі товари	-52	2
Альтернативна енергія	+31	6	Електроніка (споживчі товари)	-82	2
Автоматичне устаткування	-67	5	Готелі та туризм	-17	2
Металургія	-70	5	Комунікації	+14	1
Харчова та тютюнова промисловість	-16	5	Машинобудування	-34	1
Будівельні матеріали	-60	5	Логістика	-42	1
Деревообробка	-68	4	Хімічне виробництво	+171	1
Автомобільні компоненти	-81	3	Гумова та каучукова промисловість	-79	1

*Джерело: FDI Intelligence from the Financial Times Ltd, PwC analysis [8].

Ситуація з ПІІ в Україну дещо виходить за рамки загально регіональних тенденцій. В Україні частка накопичених ПІІ у ВВП помітно нижча за середньорегіональний рівень (39,5% проти 46,8% у 2011 р.). Згідно зі статистикою ЮНКТАД, обсяг накопичених ПІІ в Україну (за всі роки незалежності) на 1 січня 2012 р. склав 65,2 млрд дол., що дозволило Україні зайняти сьоме місце серед усіх країн регіону. Однак розрахунок показника накопичених ПІІ на душу населення свідчить про те, що Україна посідає останнє місце серед усіх країн регіону, випереджаючи лише Білорусію. Така ситуація двояко позначається на інвестиційному кліматі у країні. З одного боку, менший за середньорегіональний показник обсягу ПІІ в Україну є сигналом менш сприятливого інвестиційного клімату для прямих інвесторів порівняно з іншими країнами регіону. З іншого боку, іноземні інвестори можуть розраховувати на більш високі прибутки внаслідок низького рівня конкуренції в інвестиційно-привабливих галузях. Проте в цілому більш низький рівень ПІІ для України свідчить про втрачені можливості щодо залучення іноземного капіталу і відкриття нових виробництв на користь країн-сусідів.

Таким чином, як показав аналіз, внесок ПІІ у нарощування виробничих потужностей у різних групах економік значно відрізняється. Якщо у Польщі, Угорщині, Хорватії, Словаччині, Словенії та Чехії діяльність іноземних інвесторів істотно сприяє розвитку конкурентоспроможного сектора, що торгується, то про Румунію, Болгарію, Сербію та Прибалтійські країни цього сказати не можна.

Процес іноземного інвестування в Україні характеризується цілим рядом негативних тенденцій. Так, частка ПІІ у фінансовий сектор та нерухомість поступово збільшувалася від 13% на початок 2005 р. до 45% на початок 2012 р., у той час як частка інвестицій у переробну промисловість та сільське господарство знижується. На 01.01.12 р. загальний обсяг прямих інвестицій, спрямованих у фінансовий сектор, склав 16,3 млрд дол. (33% загального обсягу), що у 2,5 раза перевищує обсяги іноземних вкладень у металургію, яка отримала майже 6 млрд дол. (12% загального обсягу). Тільки 1,64% загального обсягу інвестицій надійшли в сектор сільського господарства, незважаючи на той факт, що Україна входить до десятки світових експортерів сільськогосподарської продукції.

Одним з великих одержувачів прямих інвестицій в Україну протягом останнього десятиліття був банківський сектор. Але сьогодні інвестиції у банківську систему якісно відрізняються від капіталовкладень минулих років. До глобальної економічної кризи 2008 р. інвестиції у фінансову систему були пов'язані, перш за все, з продажем фінансових активів іноземцям, що, як правило, супроводжувалося не тільки великими вливаннями капіталу, а й експансією в регіони, удосконаленням технічного забезпечення та розробкою нових продуктів і, головне, тотальною перебудовою структур. Прямі інвестиції у банки після 2009 р. є лише поповненням капіталу вже діючих фінансових структур в Україні їх зарубіжними материнськими компаніями. Така серйозна докапіталізація потрібна українським банкам через значний обсяг проблемних кредитів. Найбільш інвестиційно привабливими галузями в Україні залишаються харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції (майже 15% від загального обсягу інвестицій), а також оптова торгівля і посередництво у торгівлі (також майже 15% загального обсягу). Таким чином, галузева структура залучення ПІІ в Україну тісно корелює з показниками розвитку економіки за секторами. Це пояснює неготовність іноземних інвесторів вкладати гроші у довгострокові інфраструктурні проекти (будівництво доріг, аеропортів). На думку багатьох експертів, лівова частка інвестицій в Україну надходить з метою забезпечити спекулятивний заробіток інвесторам і вивести зароблені ними гроші з країни. Також проблемою для України є той факт, що значна частка прямих інвестицій у країну являє собою повернення грошей з офшорів. У 2011 р. більше половини всіх надходжень ПІІ в Україну прийшли з Кіпру. На Кіпр та Віргінські Острови припадає майже 29% усіх накопичених іноземних інвестицій, тобто інвестування відбувається у формі повернення вивезених раніше капіталів вітчизняного бізнесу.

Ще одним чинником, що знижує ефективність функціонування іноземного капіталу в країні, є значна асиметрія у залученні прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів. Якщо розглядати стан надходження ПІІ в Україну за регіонами, то традиційним лідером за обсягом інвестиційних вкладень залишається м. Київ з третиною усіх ПІІ, що знаходяться в Україні. Близько 55% усіх ПІІ в Україну зосереджено лише в 5 регіонах: м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська та Київська області. Обсяги ПІІ у 13 регіонах України протягом уже багатьох років складають менше 1% від загальних обсягів ПІІ в усі регіони [11].

Цікавим є той факт, що Україна є однією з небагатьох країн ЦСЄ, в яких чистий приплив прямих інвестицій перекидає чистий вивіз доходів від ПІІ. Коефіцієнт покриття в 2009–2011 рр. склав 1,89, 2,93 і 1,76 відповідно. Така ситуація може бути обумовлена тим фактом, що трансформаційний спад в Україні тривав аж до 2000 р., а швидкість реформування економіки є значно нижчою, ніж у більшості інших країн регіону. Це дозволило ряду дослідників зробити висновок, що приєднання України до загальноєвропейських капі-

талів у рамках процесів європейської економічної інтеграції відбувається повільніше, ніж більш розвинутих країн ЦСЄ. У зв'язку з цим тенденція вивезення доходів від інвестицій ще не проявляється повною мірою в українській економіці [1].

Проте насторожує динаміка вивезення доходів від інвестицій (рис. 3).

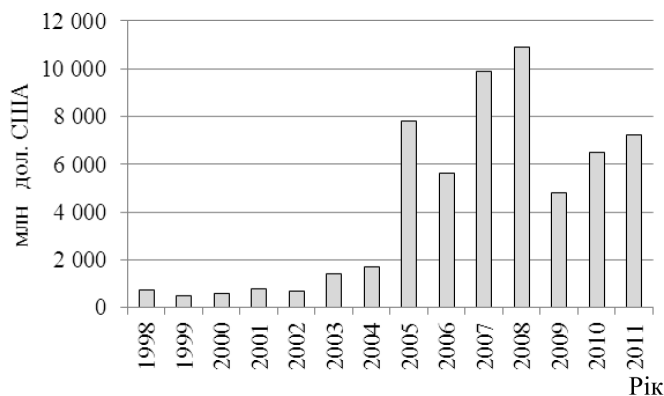


Рис. 3. Динаміка вивезення доходів від ПІІ в Україні

Складено автором за даними НБУ [12].

У період 1998–2011 рр. обсяг виплат іноземним інвесторам збільшився більш ніж у 62 рази. Це говорить про те, що за інших рівних умов, коефіцієнт покриття чистого вивезення доходів від ПІІ чистим припливом ПІІ буде знижуватися, як це відбувається в Польщі, Словаччині, Чехії та Угорщині [1].

Згідно з розрахунками експертів «Ernst & Young», найбільш привабливими для іноземних інвесторів у регіоні ЦСЄ протягом 2006–2010 рр. були економіки Росії, Польщі, Румунії, Угорщини та Чехії. Однак незважаючи на зростаючу привабливість економік регіону західноєвропейські країни, як і раніше, лідирують за кількістю реалізованих інвестиційних проектів. Україна за вказаний період посіла в регіоні ЦСЄ лише 10-те місце як за кількістю інвестиційних проектів (178), так і за кількістю створених робочих місць (7487). Глибока рецесія 2009 р. підірвала і без того слабкий інвестиційний потенціал української економіки.

Висновки з цього дослідження. Необхідність постійного припливу ПІІ для сталого розвитку країн ЦСЄ була поставлена під сумнів під час кризи. Однак, на наш погляд, проблема полягає не стільки у кількості проектів за участю прямих іноземних інвестицій, скільки в їх якості. Сам по собі приплив ПІІ не завжди означає позитивний вплив на економічне зростання. Величезне значення має структура ПІІ – чи спрямовані вони у продуктивну економіку (як у Чехії, Словаччині, Польщі, Угорщині), або у сектор, що не торгується (як у Прибалтійських країнах).

Проте конкурентоспроможний експортний потенціал є дуже важливим для будь-якої малої економіки. Його нарощування у країнах ЦСЄ важко собі уявити без прямих іноземних інвестицій. У зв'язку з цим якість використання ПІІ як зовнішнього джерела фінансування економік ЦСЄ вимагає постійного аналізу з метою визначення оптимальних напрямів коригування політики залучення іноземних інвестицій. Тому перспективи подальших досліджень полягатимуть у визначенні параметрів ефективності регулювання ПІІ в країнах ЦСЄ і Україні зокрема.

Список використаної літератури

1. Славянов А.С. Оценка народнохозяйственной значимости прямых иностранных инвестиций и их влияния на экономическую безопасность России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Андрей Станиславович Славянов. – М., 2009. – 194 с.
2. Аблов А.Г. Роль иностранного инвестирования для стран Центральной и Восточной Европы в процессе посткоммунистической трансформации. 20 лет посткоммунистической трансформации в сравнительной перспективе. Достижения, проблемы, угрозы / А.Г. Аблов // Международная научная конференция: сб. науч. трудов. Гуманитарная академия им. О. Гейштора (Польша), 2011, (7 ноября 2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: economist.onu.edu.ua/e-library/doc_download/6
3. Магдич А.С. Циклічна криза та динаміка транзитивної економіки країн Центральної та Східної Європи: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.02 / Аліса Сергіївна Магдич. – Дніпропетровськ, 2012. – 192 с.
4. Кришталь И.С. Роль иностранного капитала в странах Вышеградской группы в трансформационный период: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 «Экономическая теория (область исследования: экономическая история) / И.С. Кришталь. – М., 2011. – 17 с.
5. Пестова А.А. О стимулировании притока прямых иностранных инвестиций в российскую экономику с целью повышения «качества» экономического роста / А.А. Пестова, И.О. Сухарева, О.Г. Солнцев // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 1. – С. 136–154.
6. Петрушкевич Е. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие экономики Республики Беларусь / Е. Петрушкевич // Банковский вестник: информ.-аналит. и науч.-практ. журн. Нац. банка Респ. Беларусь / учредитель: Нац. банк Респ. Беларусь. – 2009. – № 4. – С. 30–35.
7. Heimann V. Tax incentives for Foreign Direct Investment in the Tax Systems of Poland / V. Heimann // The Journal of Business and Economic Studies. – 2003. – № 10 (1). – P. 12–28.
8. PriceWaterhouseCoopers (March, 2010), ‘Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: A case of boom and bust?’ [Электронный ресурс]. – Economic Views, PwC UK. – Режим доступа: http://www.pwc.rs/en_RS/rs/publications/assets/FDIinCEE-Final-report-March_10.pdf
9. Горшков А.В. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста / А.В. Горшков // Вестн. Челябинского гос. ун-та. Сер. Экономика. Социология. Социал. работа. – 2006. – № 1. – С. 20–29.
10. Kornecki L. The Impact of Inward FDI Stock on GDP Growth: An Empirical Evidence from Central and Eastern Europe / Lucyna Kornecki, Vedapuri Raghawan // American Journal of Business Research (AJBR). – 2008. – Vol. 1. – № 1. – P. 43–57.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Статистика зовнішнього сектору Національного банку України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт Національного Банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464

В статті досліджується роль і значення прямих іноземних інвестицій в економіку країн Центральної і Східної Європи. Проаналізовані сучасне становище і тенденції розвитку іноземного інвестування в країни регіону. Досліджено

факторы, которые снижают эффективность функционирования иностранного капитала в странах ЦВЕ, и, в частности, Украине.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, транзитивная экономика, регион ЦВЕ, отраслевая структура ПИИ, доходы от инвестиций.*

The article examines the role and significance of foreign direct investment in Central and Eastern Europe. The author has investigated current state and trends of foreign direct investment in the region. The main purpose of the paper is the analysis of factors reducing efficiency of foreign capital functioning in the CEE countries, particularly in Ukraine.

Key words: *foreign direct investment, transition economies, the CEE region, sectoral structure of FDI, investment income.*

Одержано 21.01.2013.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Проаналізовано підходи до трактування поняття «інформація». Здійснено групування управлінської інформації. Досліджено якість інформаційних систем з точки зору їх користувачів. Розглянуто завдання інформаційної системи управління. Запропоновано схему комплексного управління якістю при проектуванні інформаційних систем у лікувальних закладах. Наведено переваги інформаційного забезпечення в роботі лікувальних закладів України.

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, якість медичних послуг, управління.

Постановка проблеми. Ефективності процесу управління може бути досягнуто при належному ресурсному забезпеченні. Особлива увага в контексті розвитку ринкових відносин приділяється інформаційним ресурсам, де інформація стає сполучною ланкою не лише в управлінській системі, а й системі комунікації лікувальних закладів із потенційними клієнтами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окресленої тематики займалися ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема З. Надюк, М. Муляр, А. Стабрила, Й. Кісельніцкі, Х. Срока, І. Шешицька, С. Вавак, М. Цієхан-Куява, З. Лищинські та ін.

Невирішені частини проблеми. Як свідчать практика та деякі дослідження науковців, сьогодні актуальною залишається проблема ресурсного забезпечення медичної галузі, зокрема інформаційними ресурсами для прийняття якісних управлінських рішень. Відсутність інформаційного забезпечення функціонування лікувальних закладів гальмує процес формування системи якісних медичних послуг в Україні.

Метою статті є доведення необхідності інформаційної підтримки процесу управління, підвищення його ефективності у лікувальних закладах та вдосконалення організації і продуктивності праці, досягнення оптимізації витрат через запровадження інформаційного забезпечення.

Основні результати дослідження. Встановленню ринку медичних послуг передують такі процеси, як реструктуризація, приватизація тощо. Медичне страхування має стати основою для функціонування трансформованих установ. Проте актуальним залишається питання щодо процесу управління лікувальними закладами з метою входження на ринок медичних послуг та пошуку вигідної ніші на тривалий період.

Інформація має стати основою для прийняття відповідних управлінських рішень. Ця інформація вкрай важлива для менеджерів не залежно від рівня їхньої компетенції. Так, А. Стабрила вважає, що «інформаційна система менеджерів являє собою систему, яка формується, з одного боку, з ресурсів і потреб в інформації, з іншого боку – з підсистеми зв'язку» [5]. На думку науковця, ця система характеризується такими рисами:

- виконує функції виявлення, діагностики та початкового вирішення поставлених завдань;
- її ресурси та інформаційні потреби належать до різних сфер управління (фінансів, людських засобів, виробництва);
- знаходиться в організаційній структурі компанії, відділу у вигляді департаменту інформації (підрозділу), але також може працювати і позасистемно;
- може бути структурованою відповідно до формули матричних структур [5].

Єдиного підходу до трактування поняття «інформація» серед науковців немає. Й. Кісельніцкі стверджує, що «інформація являє собою такий різновид засобів, який дозволяє збільшити наші знання про нас та навколишній світ». Дослідник вважає, що «інформація станом на сьогодні трактується на рівні з іншими матеріальними і нематеріальними ресурсами підприємства. Як показує практика, володіння інформацією та вміле її використання уможливорює створення конкурентної переваги та її вартість. Оскільки інформація не відповідає умовам, які дозволили б кваліфікувати її як активи підприємства, вона створює частину вартості фірми» [4].

Виходячи із вищезазначених фактів, доходимо висновку про те, що інформація є економічною категорією. Основа функціонування будь-якої організації (в тому числі медичної) – володіння інформацією, яка утворює її засоби.

Щодня до компанії надходить нова інформація, поряд із тим усередині фірми на різних рівнях теж з'являється нова інформація, яка має бути опрацьована, а потім спрямована до відповідного споживача. Зібрана інформація може зберігатися, сортуватися і бути легкодоступною для певних осіб завдяки використанню інформаційних технологій, що й визначає стратегічні переваги компанії.

Загалом інформацію необхідно кваліфікувати з урахуванням притаманних їй найістотніших особливостей: пунктуальність; можливість порівняння; доступність; важливість; придатність до застосування.

Інформація має вагомий вплив на діяльність будь-яких фірм, і медичні заклади не виняток. Оскільки останні надають послуги, інформація найчастіше стосується саме цих послуг. Мало того, інформація в системі охорони здоров'я є спеціальною категорією, тому що часто стосується не лише стану здоров'я пацієнта, але й прогнозів щодо можливого розвитку хвороби чи її усунення.

Завдання управління інформацією в галузі охорони здоров'я полягає в створенні такого інформаційного середовища, яке б об'єднувало користувачів охорони здоров'я з надавачами цих послуг та відповідало б діючій системі охорони здоров'я. Це ще одна причина, чому варто обробляти інформацію в автоматичному режимі.

Збір управлінської інформації потребує систематизації, а для цього її слід умовно поділити на три групи (рис. 1): інформація стратегічного планування; контролінгова інформація; оперативна інформація.

Перший блок містить інформацію, що стає підставою для прийняття рішень та встановлення довготермінових цілей вищим керівництвом, а також є засобом накопичення ресурсів для досягнення згаданих цілей і формулювання політики їх досягнення. Ця інформація може включати перспективні оцінки середовища, економічні прогнози і демографічні тенденції.

Другий блок інформації використовується менеджерами середнього рівня для координації різних підконтрольних їм дій, оптимізації ресурсів відповідно до завдань і розробки оперативних планів.

Оперативна інформація дозволяє виконувати фінансові розрахунки, розрахунки заробітної плати і звичайні повсякденні операції. Цей вид інформації дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються на ринку медичних послуг.



Рис. 1. Групування управлінської інформації
(авторська розробка)

Ефективність будь-якої інформаційної системи значною мірою залежить від якості інформації, яка до неї вводиться. Необхідний рівень якості забезпечується шляхом фільтрації вхідного потоку інформації.

У сучасних інформаційних системах відбір інформації є обов'язковим етапом перетворення інформаційного потоку і потребує формулювання загальних та окремих критеріїв відбору інформації на вході до інформаційної системи, а також визначення принципів відбору документів і відомостей для різних цілей інформаційного забезпечення.

Загалом якість інформаційних систем варто досліджувати під різним кутом, а саме з погляду (рис. 2): системного адміністратора; відділу якості; управлінців; пацієнтів.

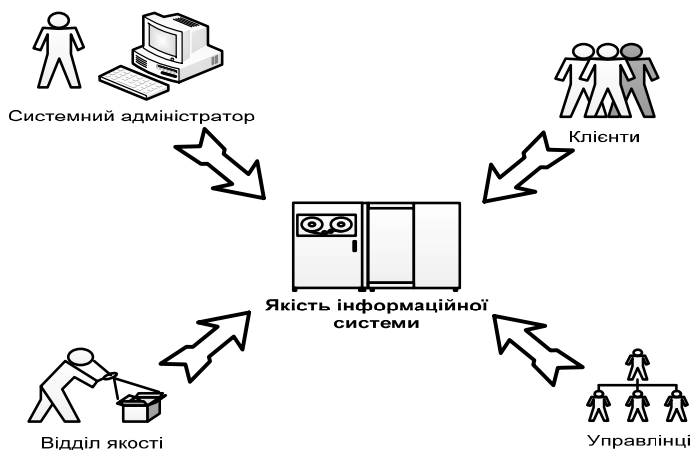


Рис. 2. Користувачі інформаційної системи, які формулюють вимоги до її якості
(авторська розробка)

Системний адміністратор у медичних закладах має забезпечувати систематизацію інформації та її обробку як стосовно діяльності загалом, так і окремо взятого підрозділу зокрема. Така систематизація дозволить розробити програмне забезпечення для ефективної роботи лікувального закладу, особливо в контексті якості. При цьому особливу увагу необхідно приділяти: можливості перевірки отриманої інформації; її читабельності; контролю за витратами та дотриманням термінів виконання.

Для відділу якості, який має функціонувати як структурна одиниця лікувального закладу та займатися опрацюванням інформації, якість інформацій-

них систем розкривається через: функціональні можливості; простоту застосування; її відповідність.

Для управлінців вагомий аспект визнання якості інформаційних систем – це:

- можливість використання при прийнятті рішень для задоволення вимог пацієнтів;
- інформаційне наповнення відповідного рівня;
- застосування з метою дотримання попередньо встановлених вимог щодо реалізації різного роду проектів.

Кінцевим результатом застосування та використання якості інформаційних систем є, передусім, задоволення пацієнтів і можливість посісти найкращу нішу на ринку медичних послуг. Останнє дасть змогу збільшити лікувальним закладам власні прибутки, а пацієнтам отримати прямий доступ до інформації стосовно медичних закладів (спеціалізація, графік консультацій лікарів та можливість запису до них у режимі он-лайн із підтвердженням).

Використання закладами охорони здоров'я спеціалізованих та універсальних інформаційних систем і технологій покращує процес управління, забезпечує розширену підтримку в прийнятті рішень, підвищує якість та доступність медичних послуг.

Управлінські рішення формуються з двох тісно пов'язаних функціональних сфер: медичної та адміністративної підсистем. Це стосується фінансів та бухгалтерського обліку, управління персоналом, логістики. Інформаційна система управління має бути адаптована до конкретних потреб і вимог сектора охорони здоров'я України.

Головні завдання, що їх мають вирішувати після запровадження інформаційної системи управління, такі:

- обчислення витрат, пов'язаних із наданням медичних послуг;
- повна інформація про пацієнтів, перебіг надання медичної допомоги та витрати на лікування;
- комплексне управління торгівлею ліками;
- раціоналізація документообігу;
- підтримка аналізу та звітності для менеджерів і компетентних органів контролю та нагляду;
- закупівля, зберігання і розповсюдження матеріалів і товарів;
- використання та обслуговування активів;
- ведення обліку кадрів (як адміністративного персоналу, так і медичного);
- ведення бухгалтерського обліку, пов'язаного з фінансово-господарською діяльністю лікувальних закладів;
- підготовка та подання відповідних звітів і використання інформації для потреб управлінського обліку.

Загальну систему інформаційного забезпечення наведено на рис. 3.

Інформаційне забезпечення управління лікувальними закладами важливе для визначення стратегічних напрямів їхнього розвитку. Основа його – це інформаційний простір управління, що формується із відповідних інформаційних ресурсів, знань, баз даних. Загалом складовими інформаційного простору управління лікувальними закладами є:

- інформаційні ресурси (дані на відповідних носіях інформації);
- інформаційна інфраструктура.

Аналіз інформаційних потреб, вивчення мотивацій в управлінських рішеннях, тематичне інформаційне забезпечення керівників, психологія індивідуального і групового інформаційно-аналітичного забезпечення становлять об'єкти діяльності в галузі інформаційного забезпечення управління і бізнесу.

При проектуванні інформаційних систем необхідно відштовхуватися від комплексного управління якістю (рис. 4).



Рис. 3. Інформаційне забезпечення функціонування лікувальних закладів [3]

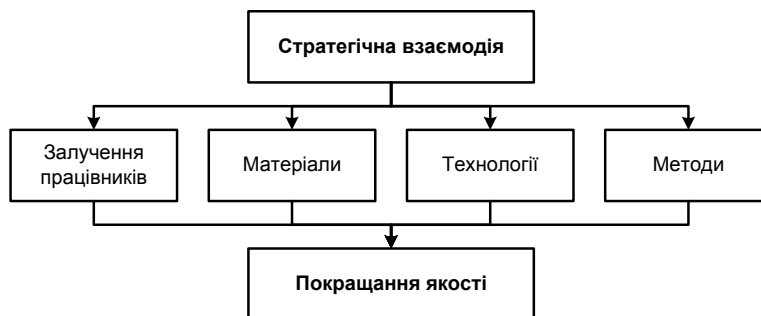


Рис. 4. Комплексне управління якістю при проектуванні інформаційних систем (авторська розробка)

За основу комплексного управління якістю при проектуванні інформаційних систем береться стратегічна взаємодія таких складових:

- працівники;
- матеріали;
- технології;
- методи.

Так, проектування інформаційних систем варто розпочинати із залучення працівників, потенційних користувачів системи. Йдеться про можливість визначення масиву інформації, яку необхідно буде опрацювати, а також формулювання вимог щодо ергономіки та функціональності системи.

Встановлені вимоги стосовно інформаційної системи беруться за основу, і на основі них визначається обсяг матеріалів, необхідних для ефективного забез-

печення її функціонування. При цьому матеріали можуть бути як на електронних, так і на паперових носіях.

Узагальнивши вищезазначене, обирається і затверджується технологія збору, опрацювання даних та подання кінцевих результатів.

Обрана технологія опирається на наявні методи обробки інформації, спрямовані на забезпечення функціонування якісної інформаційної системи в лікувальних закладах.

Проектуючи інформаційні системи для щоденного застосування у діяльності закладів охорони здоров'я, необхідно приділити увагу відповідності проектних матеріалів специфіці діяльності лікувальних установ. Це дасть змогу уникнути появи різних категорій ризику чи мінімізувати їх (рис. 5).

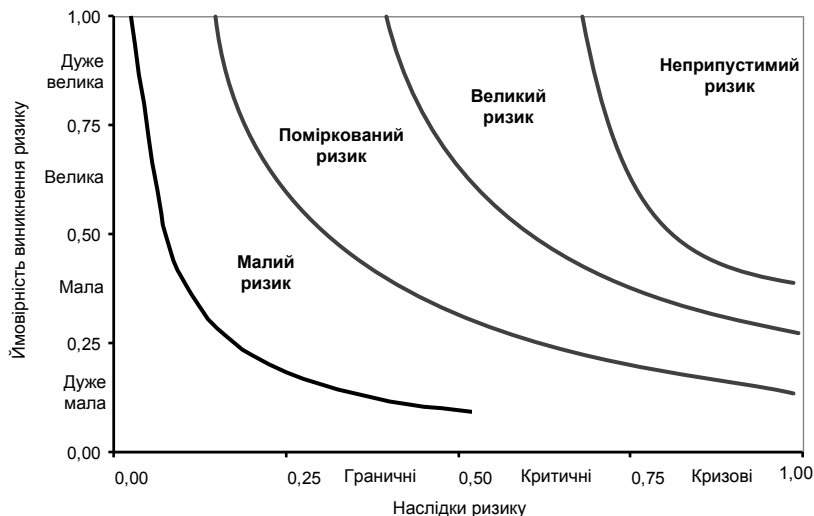


Рис. 5. Категорії ризику

З метою уникнення появи чи мінімізації ризику стосовно інформаційних систем у лікувальних закладах необхідно провести аналіз потреб захисту даних. Аналітичний процес відбувається в кілька етапів. Спочатку проходить загальний аналіз потреб захисту даних. Зокрема встановлюються основні вимоги до інформаційної системи в певному контексті. Згодом ідентифікуються активи інформаційної системи, середовище, де функціонує ця система, та наявне забезпечення.

Після проведеного загального аналізу потреб захисту даних формуються значення критеріїв забезпечення охорони даних, на основі яких визначається рівень забезпечення охорони даних шляхом вибору стратегії аналізу ризику. Сам вибір стратегії поділяється на кілька підетапів. У першу чергу йдеться про стратегію вибору захисту базового рівня. По-друге, здійснюється неформальний аналіз ризику, який стає основою для більш детального аналізу. Отримані результати дають можливість застосувати каскадну стратегію для захисту даних (рис. 6).

Після аналізу виникнення ризику стосовно інформаційних систем у лікувальному закладі варто розпочати процедуру охорони даних (рис. 7).

Указаний процес дуже відповідальний і трудомісткий, тому потребує залучення всіх структурних організаційних одиниць. Інформаційна підтримка процесу забезпечується шляхом постійного подання звітів про стан охорони здоров'я системному адміністратору. Останній, систематизувавши дані, передає їх до керівництва медичного закладу.



Рис. 6. Процес аналізу виникнення ризику стосовно інформаційних систем у лікувальному закладі

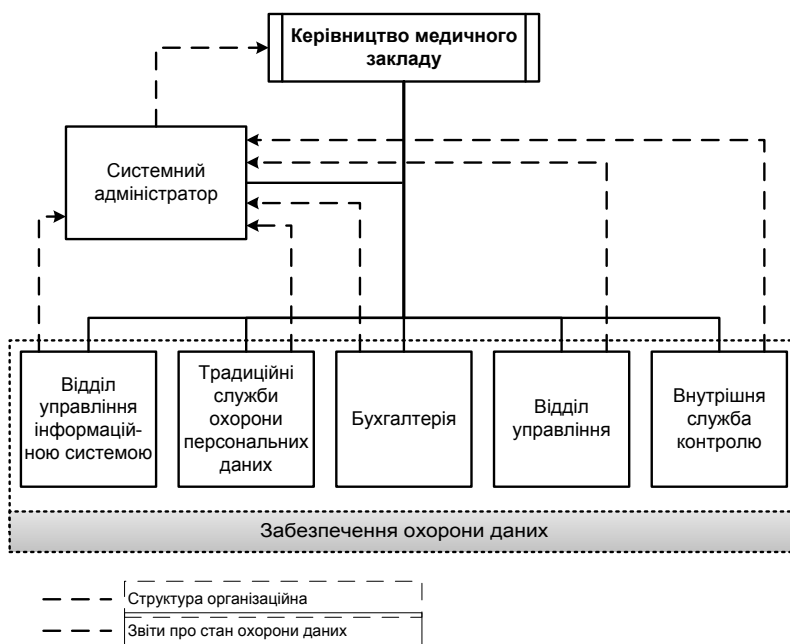


Рис. 7. Забезпечення охорони даних у лікувальному закладі

Особливість будь-якого управлінського процесу полягає у прийнятті відповідних рішень на основі загальної інформації, що формується з різних джерел. Управлінському персоналу лікувального закладу перед початком збору інформації необхідно чітко визначити таке:

- здатність виділення з масиву отриманих даних тих, які підлягають вимірюванню;

- можливість визначення значущості зазначених даних;

- особливості їх взаємозв'язку;

- ступінь довіри до джерела отримання інформації.

Безпосереднє опрацювання інформації можливе після здійснення аналізу вищевказаних аспектів. При цьому необхідно встановити:

- пріоритетність роботи;

- кваліфікацію працівників, залучених до роботи з інформацією;

- схеми збору інформації;

- виконавців збору інформації;

- процедури зберігання інформації;

- схеми проведення аналізу;

- процедури передавання даних із зазначенням відповідальних осіб та періодичності;

- осіб, відповідальних за прийняття рішення;

- процедури контролю за виконанням рішень із зазначенням виконавців та періодичності проведення.

Для роботи з інформацією розробляється стратегія і тактика. Це дає змогу досягти кінцевої мети (встановлення рівня якості наданих медичних послуг) із систематизацією наявної інформації, що пройшла процес «фільтрування». Останній передбачає не лише встановлення ступеня важливості інформації, але й визначення впливу на досягнення вищезазначеної мети.

Застосування інформаційного забезпечення в роботі лікувальних закладів України матиме цілу низку переваг, а саме:

- інформування громадян про спектр та умови надання медичних послуг лікувальними закладами країни;

- можливість електронної реєстрації пацієнтів на консультацію та прийом за напрямками спеціалізації медичних установ;

- створення єдиної електронної мережі даних у системі охорони здоров'я для забезпечення належного рівня обслуговування пацієнтів;

- надання лікувальними закладами пацієнтам інформації щодо власної фінансової діяльності (наявність контрактів із Міністерством охорони здоров'я);

- обмін інформацією в контексті планування та моніторингу реалізації медичних послуг, що дасть можливість доступу до необхідних контактів при пошуку партнерів серед лікувальних закладів;

- обмін інформацією з питань корпоративного управління, за допомогою якого суб'єкти охорони здоров'я зможуть надавати інформацію про свій фінансовий стан;

- обмін інформацією у сфері планування та контролю за здійсненням медичних послуг, що являє собою сервіс, який дозволяє людям передавати медичну інформацію про укладені договори, їх реалізацію та інформацію про черги (пацієнтів, які очікують на прийом та проведення процедур);

- підтримка системи управління якістю для медичних організацій, які надають медичні послуги, є проекти інформації, пов'язані із системою управління якістю, і дозволяє їм передавати дані для управління системою якості.

Отримані результати запровадження інформаційної системи з метою покращання пропонованих медичних послуг для пацієнтів дозволять:

- здійснювати постійний моніторинг процесу надання медичних послуг;

– моніторити специфічні показники, такі як використання лікарняних ліжок, середня тривалість перебування пацієнта в лікарні, кількість пацієнтів, амбулаторних консультацій, епідеміологічні дані про захворюваність в окремих видах захворювань, смертність;

– покращити умови праці в окремих структурних підрозділах лікувального закладу, зокрема, лабораторії, аптеці, операційному блоці тощо;

– здійснити підключення медичного обладнання, зокрема, передавання радіологічних зображень та наукових досліджень;

– уникнути небезпечної взаємодії між лікарськими препаратами, призначеними різними лікарями, а також отримати інформацію про негативні наслідки, спричинені прийомом певного препарату, що дозволить уникнути призначення його в майбутньому;

– впорядкувати реєстрацію шляхом динамічного визначення меж прийому хворих із визначенням структурного підрозділу (клініки, філії);

– ефективний та швидкий доступ до повної історії хвороби пацієнтів і більш високої якості та відповідності документації із забезпеченням охорони особистих даних;

– можливість ознайомитися з результатами аналізів пацієнтів медичним персоналом у будь-який час і в будь-якому місці;

– гарантувати високий рівень безпеки та конфіденційності даних;

– пришвидшити встановлення діагнозу і тривалості процесу лікування;

– підвищити якість медичних послуг.

Висновки. Ураховуючи всі вищенаведені переваги запровадження інформаційної системи з метою покращання пропонованих медичних послуг для пацієнтів, доходимо таких висновків щодо загальних вигід від проаналізованого процесу:

– швидкий і легкий доступ до інформації як основи управлінських рішень для організації та керування в лікарні;

– організація оптимізації інформації в системі з огляду на її використання, що дозволяє швидко приймати рішення;

– доступ до широкого спектра інформації дозволяє приймати рішення щодо інвестицій у технічну інфраструктуру та придбання основних засобів;

– дає змогу сформулювати довгострокові стратегії лікарні;

– оперативний доступ до знань як до головного ресурсу сьогодні, що надає лікувальним закладам конкурентну перевагу;

– швидкий і більш точний підбір медичних даних, що впливатиме на точність діагностики та організацію всього процесу лікування, в тому числі підвищення якості медичних послуг для пацієнтів;

– удосконалення організації і продуктивності праці, її комфорту для працівників;

– обмеження зайвих витрат для забезпечення повної, висококваліфікованої і ефективної терапії та створення розумної вартості медичних послуг;

– збільшення ефективності управління лікувальними закладами.

Список використаної літератури

1. Мачуга Н.З. Методологічні аспекти формування та функціонування системи якісних медичних послуг в Україні: монографія / Н.З. Мачуга. – Тернопіль: Крок, 2012. – 199 с.

2. Надюк З.О. Сучасні тенденції державного регулювання ринку медичних послуг в Україні / З.О. Надюк // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Вип. 2 (14). – Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр». – 2006. – С. 193–197.

3. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
4. Kisielnicki J. Systemy informacyjne biznesu. Informatyka dla zarządzania. Placet / J. Kisielnicki, H. Sroka. – Warszawa, 2005. – 390 s.
5. Stabryła A. Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy / A. Stabryła; Wydawnictwo Naukowe PWN. – Warszawa; Kraków, 2000. – 288 s.
6. Szeszycka I. Dylematy pomiaru jakości usług profesjonalnych na przykładzie usług medycznych / I. Szeszycka // Antidotum. – 2000. – nr 4. – S. 6.
7. Wawak T. Koszty i korzyści poprawy jakości w służbie zdrowia / T. Wawak // Jakość w opiece zdrowotnej: materiały piątej ogólnopolskiej konferencji, CMJ. – Kraków. – 2000. – S. 255–265.

Проанализированы подходы к трактовке понятия «информация». Произведено группирование управленческой информации. Исследовано качество информационных систем с точки зрения их пользователей. Рассмотрены задачи информационных систем управления. Предложена схема комплексного управления качеством при проектировании информационных систем в медицинских учреждениях. Представлены преимущества информационного обеспечения в работе лечебных заведений Украины.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, качество медицинских услуг, управление.

The approaches to the interpretation of «information» are analyzed. Grouping management information is carried out. The quality of information systems is researched with point of view of users. Task of management information system is considered. Scheme of TQM in the design of information systems in hospitals is proposed. The benefits of information provision in the medical institutions of Ukraine are presented.

Key words: information, provision of information, quality of health services management.

Одержано 15.02.2013.

УДК658.5

А.П. МИЩЕНКО,
*кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля*

С.С. ЯРЕМЕНКО,
*старший преподаватель кафедры маркетинга
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля*

МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ОЦЕНИВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена формированию методического аппарата информационной поддержки принятия стратегических решений. Наиболее детально рассмотрен аспект оценивания и формирования качества стратегических альтернатив отдельного предприятия. Детально проанализированы следующие методики оценивания: концептуальные направления роста; базовые конкурентные стратегии; модели (матрицы) портфельного анализа; методики оценки качества стратегических альтернатив. Для иллюстрации возможностей описанных методик в статье приведен пример разработки стратегии предприятия на основе детального маркетингового анализа.

Ключевые слова: *методический аппарат, стратегия, модель, методика, предприятие, конкурентная стратегия, портфельный анализ, сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы.*

Стратегическое планирование на уровне предприятия является сложным процессом, требующим привлечения знаний и специалистов из различных функциональных подразделений предприятия. Подготовка необходимой для принятия стратегических решений информации в наибольшей степени касается маркетингового подразделения. Весьма важной при этом становится задача формирования соответствующего методического аппарата информационной поддержки принятия стратегических решений.

Методический аппарат стратегического планирования состоит из совокупности моделей и методик и рекомендаций по их применению для решения конкретных задач. В соответствии с этапами процесса стратегического планирования выделяют следующий комплекс методик [1, 7]: методики анализа целевых установок; методики анализа внутренней среды; методики комплексной оценки соответствия рыночным условиям и конкурентоспособности предприятия; методики (модели) формирования и оценки стратегических альтернатив.

В данной статье рассмотрены методики (модели) формирования и оценки стратегических альтернатив. Эти методики предназначены для выявления возможных вариантов стратегического развития предприятия и оценки их качества с учетом определенных критериев. Поэтому они могут рассматриваться как базовые концепции при решении задач стратегического планирования средствами маркетинга. Среди основных методик оценивания и формирования качества стратегических альтернатив выделяют следующие:

- концептуальные направления роста;
- базовые конкурентные стратегии;

- модели (матрицы) портфельного анализа;
- методики оценки качества стратегических альтернатив.

Концептуальные направления роста предприятия. Идентификация стратегических вариантов и определение критериев выбора лучших из них осуществляется на основе результатов внешнего и внутреннего анализа [2, 6]. Выделяются три способа идентификации стратегических альтернатив: первый заключается в выборе товарных рынков, которые будет обслуживать предприятие, и в решении об объеме инвестиций для каждого из них; второй предполагает разработку функциональных стратегий; третий состоит в определении основ устойчивых конкурентных преимуществ на выбранных товарных рынках. Разрабатывая стратегию, важно занять динамическую позицию (в противовес статической). Возможность реализовать такую позицию предоставляет матрица продуктово-рыночных комбинаций И. Ансоффа [3].

Данная методическая наработка является одной из общих формулировок направлений развития предприятия. Структура альтернативных стратегий состоит из следующих комплексов стратегий роста: первый комплекс стратегий роста связан с актуальными товарными рынками; следующие два относятся к разработке новых товаров и новых рынков; четвертый включает в себя стратегии диверсификации; а пятый – стратегии вертикальной интеграции. Четкие границы между некоторыми из этих стратегий отсутствуют. Однако такая структура может быть эффективно использована для сужения множества возможных стратегических альтернатив. К примеру, в случае нецелесообразности заниматься разработкой нового продукта как альтернативы развития предприятия обращаются к анализу «рынка». Кроме того, данный подход дает возможность сформулировать возможные варианты поведения предприятия на выбранных рынках (целевых сегментах) применяя следующие стратегии охвата рынка [4]: стратегия концентрации (фокусирования); стратегия функционального специалиста; стратегия специализации по клиенту; стратегия селективной специализации; стратегия полного охвата. Здесь следует уточнить, что в реальной практике стратегии охвата рынка могут быть сформулированы в большинстве случаев только по двум измерениям: функциям и группам потребителей. Поэтому для правильного определения базового рынка следует учитывать и такое измерение, как технологии. Совместный учет таких измерений, как функции, потребители и технологии возможен на основе разработанной Эйбеллом модели, которая, кроме правильного определения базового рынка, дает возможность обнаружить новые потенциальные целевые сегменты [5].

Базовые конкурентные стратегии. Термином «бизнес-стратегия» обозначают план управления отдельной сферой деятельности предприятия, направленный на установление и укрепление долгосрочной конкурентоспособной позиции предприятия на рынке. Разработка бизнес-стратегии связана в наибольшей степени с разработкой конкурентных подходов, которые нейтрализовали бы конкурентные меры противников. Среди способов достижения конкурентного преимущества можно назвать такие: выпуск высококачественных товаров; отличное обслуживание клиентов; более низкие цены на товары, чем у конкурентов; владение уникальной технологией; разработка и внедрение товаров в короткие сроки и др. Вид конкурентного преимущества и сферу, в которой оно достигается, объединяет понятие базовой конкурентной стратегии (БКС). Концепция базовых конкурентных стратегий предложена М. Портером [6]. Расширенная версия БКС состоит из таких стратегий: стратегия лидерства по издержкам; стратегия дифференциации; стратегия оптимальных издержек; сфокусированная стратегия низких издержек; сфокусированная стратегия дифференциации.

Указанные стратегии по существу являются альтернативными, поэтому любое предприятие должно четко понимать при выборе конкурентной стратегии, какой тип конкурентного преимущества она хочет получить и в какой сфере.

Моделі (матриці) портфельного аналізу. Аналіз портфеля бізнесів підприємства (портфельний аналіз) є важливою складовою стратегічного планування. При проведенні портфельного аналізу оцінюють привабливість ринків і конкурентоспроможність підприємства діяти на цих ринках. Для проведення аналізу конкретного виду бізнесу підприємства з урахуванням його подальшого розвитку застосовують наступні моделі: BKG, GE/McKinsey, Shell/DPM, ADL/LC, Портера, Ансоффа, Макдональда і др.

Портфельний аналіз призначений для ефективного рішення ряду питань: узгодження і зв'язки стратегій окремих стратегічних бізнес-одиниць (СБЕ); розподілу матеріальних фінансових і кадрових ресурсів між СБЕ; формування переліку стратегічних завдань для кожної СБЕ; зміни структури управління окремими підприємствами, розвитку або сворачування бізнесу. В цілому аналіз зводиться до побудови різних матриць, з допомогою яких бізнес-одиниці порівнюються між собою.

Практичне застосування авторами статті деяких з перелічених вище моделей дозволяє зробити ряд загальних висновків.

1. Застосування тієї чи іншої моделі вимагає її обов'язкової модифікації і адаптації до конкретного підприємства і конкретних умов.

2. Портфельні моделі дають найбільш точний результат, якщо об'єкт дослідження функціонує в відносно стабільній зовнішній середі.

3. Розглядавані моделі призначені в основному для виявлення взаємозв'язків між різними бізнесами підприємства. Тому їх застосування для аналізу окремого бізнесу зазвичай дає лише оціночний результат.

Методи оцінки якості стратегічних альтернатив. При практичному застосуванні описаних вище методик необхідно детально проаналізувати можливі перспективи кожної з них. Одним з інструментів такого аналізу є методика оцінки варіантів стратегій за показниками якості [1]. При цьому використовуються наступні основні показники: відмінність від стратегій конкурентів; можливість повторення конкурентами; концентрація ресурсів підприємства в напрямку реалізації даної стратегії; ступінь відповідності стратегії кваліфікації персоналу; рівень ризику; сумісність стратегії з корпоративною культурою підприємства і др. Порівняння може проводитися як по окремим показникам, так і по інтегральному показнику якості.

Якість варіантів стратегій може бути розглянуто також з допомогою застосовуваної концепції дослідження. Наприклад, варіанти стратегій, висунуті при застосуванні SWOT-концепції, можна оцінити за такими критеріями: рівень опори на сильні сторони підприємства; ступінь урахування слабких сторін підприємства; ступінь використання можливостей зовнішньої середі і стійкість до виявлених загроз.

Приклад розробки стратегії підприємства на основі маркетингового аналізу.

Для ілюстрації застосування вищеописаного методичного апарату розглянемо підприємство під умовним назвою «Стратег», яке спеціалізується на виконанні общестроительних і будівельно-монтажних робіт, а також займається ремонтом, експлуатацією і обслуговуванням автодоріг. В умовах кризи підприємство стало стикатися з важкими труднощами з залученням нових замовлень і з управлінням бізнесом. В зв'язі з цим керівництво підприємства звернулося за допомогою до фахівців консалтингової фірми.

Предварительний аналіз стану підприємства «Стратег» дозволив вказати на причини створеного положення: зростаюча конкуренція на пріоритетному для підприємства ринку; різке зниження інвестицій в будівель-

ную отрасль; «слабый» менеджмент на предприятии; отсутствие стратегического планирования и действий, связанных с маркетинговыми исследованиями состояния и тенденций развития высококонкурентного рынка.

В рамках общей задачи разработки стратегии предприятия были сформулированы и решены следующие задачи анализа: анализ целей предприятия; анализ готовности предприятия к использованию технологий стратегического менеджмента; стратегический анализ внутренней и внешней среды предприятия. Особенности применения ряда рассмотренных выше моделей на примере различных предприятий приведены в [8, 9, 10]. Поэтому в данной публикации опишем применение SWOT-концепции для оценки качества стратегических альтернатив для предприятия «Стратег».

При определении объекта анализа воспользуемся моделью «сектор/сегмент». На ее основании определим, какие именно направления деятельности предприятия будут подвергаться исследованию (табл. 1).

Перед проведением SWOT-анализа необходимо определить исследуемый период, в рамках которого будет изучаться взаимодействие предприятия с внешней средой. Это может быть как текущий период, краткосрочная перспектива (1–2 года), среднесрочная перспектива (в пределах 3–5 лет) или долгосрочная перспектива (более чем на 5 лет). Для предприятия «Стратег» прогноз составлялся на предстоящие 1–2 года.

Таблица 1

Модель бизнеса «сектор/сегмент» для предприятия «Стратег»

Сегменты, с которыми работает предприятие (группы потребителей)	Секторы, на которых функционирует предприятие		
	СМР	Производство строительной продукции	Строительство и ремонт дорог
Частные лица	1	4*	7*
Государственные органы	2	5*	8*
Организации	3	6*	9*

*Направления, которые будут анализироваться при проведении SWOT-анализа.

Для проведения количественной оценки использовался экспертный метод (всего было пять экспертов). Каждый эксперт оценивает предложенные варианты по каждой категории (сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы), используя следующую систему оценки:

– ранг выставлялся по степени важности от 1 до 4 баллов (4 – наименее важная характеристика, 1 – наиболее важная);

– количественная оценка выставлялась по степени соответствия предприятию от 1 до 4 баллов (4 – наиболее соответствует предприятию, 1 – наименее соответствует предприятию).

Далее необходимо перемножить ранг на количественную оценку, суммировать результаты по строке и рассчитать среднюю оценку. После этого рассчитывается суммарное значение по всему полю, сравниваются значения по четырем полям и отбираются характеристики, которые получили наиболее высокую оценку. Из этих характеристик и будет складываться заключительная таблица – «проблемное поле», которое представляет собой сочетание различных вариантов стратегических действий, которые могут быть взяты предприятием на вооружение. В табл. 2 и 3 приведены результаты количественной оценки.

На основе результатов, представленных в табл. 2 и табл. 3, было разработано «проблемное поле» для предприятия «Стратег». Анализ этого поля позволил сделать такие выводы (табл. 4): на предприятии преобладают сильные стороны; категория «возможности» получила высокую оценку экспертов.

Таблиця 2

Количественная оценка сильных и слабых сторон предприятия «Стратег»

Анализируемые характеристики сильных и слабых сторон	Номер эксперта									
	Эксперт 1 балл	Эксперт 1 ранг	Эксперт 2 балл	Эксперт 2 ранг	Эксперт 3 балл	Эксперт 3 ранг	Эксперт 4 балл	Эксперт 4 ранг	Эксперт 5 балл	Эксперт 5 ранг
Сильные стороны										
1. Наличие собственной сырьевой базы	4	2	3	2	4	1	3	2	3	2
2. Низкая себестоимость производимой продукции	4	3	3	1	4	3	3	4	4	5
3. Наличие современной технологии и высококачественного оборудования	2	1	2	3	3	2	3	1	3	1
4. Опыт работы на рынке строительной продукции и услуг	3	4	4	5	3	4	3	3	3	3
5. Техническая обеспеченность	2	5	3	4	3	5	2	5	2	4
Слабые стороны										
1. Слабая система маркетинга	4	4	1	4	2	1	2	1	4	4
2. Текучесть квалифицированного персонала	2	3	2	3	3	3	3	2	3	1
3. Слабая система мотивации персонала	3	2	2	1	2	2	3	3	3	3
4. Отсутствие системы стратегического планирования	4	1	3	2	3	4	3	5	4	2
5. Недостатки в кадровой политике	2	5	3	5	4	5	3	4	2	5

Таблиця 3

Количественная оценка возможностей и угроз для предприятия «Стратег»

Анализируемые характеристики возможностей и угроз	Номер эксперта									
	Эксперт 1 балл	Эксперт 1 ранг	Эксперт 2 балл	Эксперт 2 ранг	Эксперт 3 балл	Эксперт 3 ранг	Эксперт 4 балл	Эксперт 4 ранг	Эксперт 5 балл	Эксперт 5 ранг
Возможности										
1. Кадровые возможности создания профессиональной команды рабочих и руководителей	2	5	2	4	3	3	2	2	2	5
2. Эффективное использование новых технологий	3	3	3	2	3	1	3	1	2	1
3. Внедрение наработок качественного маркетинга	1	1	4	1	2	2	2	3	4	2
4. Совершенствование качества продукции за счет внедрения новейших разработок	2	2	2	5	2	4	1	4	3	3
5. Выход на новые рынки	4	4	3	3	3	5	4	5	3	4
Угрозы										
1. Нестабильность экономической и политической обстановки в стране	3	2	3	3	4	5	3	5	3	5
2. Зависимость финансового состояния предприятия от заказов нескольких инвесторов	3	5	3	4	2	4	4	2	4	2
3. Интенсивное перевооружение заводов по производству асфальтобетона	2	3	3	5	2	3	3	2	3	1
4. Внедрение на рынок строительной продукции иностранных фирм	4	1	3	2	3	2	3	3	4	3
5. Снижение покупательной способности потребителей строительной продукции	4	4	3	1	3	1	3	1	4	2

Стратегическая матрица для предприятия «Стратег»

Предприятие «Стратег»	Внешняя среда	
	Преобладают возможности	Преобладают угрозы
Преобладают сильные стороны	Развитие бизнесов	Гибкое реагирование (компенсация угроз)
Преобладают слабые стороны	Совершенствование бизнесов	Ликвидация проблем

Рассмотрев категорию «возможности» в проблемном поле, можно отметить, что наиболее высокую оценку экспертов получил вариант «выхода на новые рынки». После сопоставления этого варианта с сильными сторонами предприятия был предложен комплекс стратегических действий:

1. Производство продукции/услуг высокого качества.
2. Завоевание большей доли целевого рынка за счет увеличения объема продаж.
3. Ориентация на применение базовой конкурентной стратегии «лидерство по издержкам».

При этом важно учитывать также слабые стороны предприятия и обратить внимание на:

1. Разработку эффективной стратегии роста предприятия.
2. Формирование маркетингового структурного подразделения.
3. Совершенствование кадровой политики с учетом требований рыночных условий.

В целом для предприятия «Стратег» оптимальным является стратегия развития бизнеса при условии правильного и своевременного реагирования на внешние угрозы.

В конечном итоге, на основе полученной в ходе стратегического анализа информации, специалистами консалтинговой фирмы совместно со специалистами предприятия «Стратег» был разработан ряд вариантов стратегических альтернатив развития предприятия и оценено их качество.

Список использованной литературы

1. Шкардун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: Теория, методология, практика: монография / В.Д. Шкардун. – М.: Дело, 2005. – 376 с.
2. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / Д.А. Аакер. – СПб.: Питер, 2006. – 544 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
5. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
6. Мищенко А.П. Стратегическое управление: учебн. пособ. / А.П. Мищенко. – Днепропетровск: Изд-во ДУЭП, 2007. – 332 с.
7. Мищенко А.П. Особенности применения методического аппарата маркетинга при анализе стратегических целей предприятия / А.П. Мищенко, А.Д. Лобанок, И.П. Корчевский // 36. Економіка: проблеми теорії та практики. – Днепропетровск: ДНУ. – 2010. – Вип. 266.
8. Мищенко А.П. Назначение и отличительные особенности моделей портфельного анализа / А.П. Мищенко // 36. Економіка: проблеми теорії та практики. – Днепропетровск: ДНУ. – 2007. – Вип. 222.

9. Мищенко А.П. Основные подходы к оценке результатов деятельности предприятия / А.П. Мищенко, С.С. Яременко // 36. Економіка: проблеми теорії та практики. – Днепропетровск: ДНУ. – 2010. – Вип. 238.

10. Мищенко А.П. Компоненты корпоративной стратегии и их роль в обеспечении конкурентного преимущества компании / А.П. Мищенко, С.С. Яременко. – Днепропетровск: Изд-во: ДУЭП. – 2008. – Вып. 2.

Статтю присвячено формуванню методичного апарату інформаційної підтримки прийняття стратегічних рішень. Найбільш детально розглянуто аспект оцінювання і формування якості стратегічних альтернатив окремого підприємства. Детально проаналізовано такі методики оцінювання: концептуальні напрями зростання; базові конкурентні стратегії; моделі (матриці) портфельного аналізу; методики оцінки якості стратегічних альтернатив. Для ілюстрації можливостей описаних методик у статті наведено приклад розробки стратегії підприємства на основі детального маркетингового аналізу.

Ключові слова: методичний апарат, стратегія, модель, методика, підприємство, конкурентна стратегія, портфельний аналіз, сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози.

The work focused on the formation of the methodological apparatus of information support strategic decision making. Aspect of evaluation and quality formation of strategic alternatives separate enterprise is examined the most thoroughly. There is detailed analysis of the following assessment methods: conceptual growth direction, the basic competitive strategies and models (matrix) of the portfolio analysis, methodology for assessing the quality of strategic alternatives. The example of the development strategy of the company based on a detailed market analysis is described to illustrate the possibilities of techniques.

Key words: methodological apparatus, strategy, model, method, company, competitive strategy, portfolio analysis, the strengths and weaknesses of the enterprise, opportunities and threats.

Одержано 15.02.2013.

МЕТОДОЛОГІЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ

У статті визначено суть, принципи, суб'єкти, цілі і завдання територіального індикативного планування. Обґрунтовано необхідність і зроблено пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесу стратегічного планування в регіонах України. Запропоновано схему, що виражає основні етапи індикативного планування.

Ключові слова: індикативне планування, регіональний розвиток, інституційно-правове забезпечення.

Вступ. Погіршення рівня і якості життя населення, зростання політичної і соціальної напруженості, загрозливі темпи зниження основних макро-економічних показників є причиною активізації ролі держави в системі управління національною економікою. Така система включає державне регулювання у поєднанні з ринковим саморегулюванням, а механізмом такої взаємодії є індикативне планування. Ще в середині минулого століття ідеї індикативного планування (ІП) знайшли широке застосування у ряді країн Європи, Азії і Америки [1]. Певного прогресу становленні системи ІП досягнуто у Російській Федерації, що знайшло відображення в працях російських учених [2–5], регіональних законодавчо-правових актах і методиках формування індикативних планів [6].

Одночасно, на думку О.О. Євсєєвої [7], «в Україні немає злагодженої системи індикативного планування, багато положень державного регулювання залишаються спірними. Це обумовлює необхідність розроблення відповідних принципів, пріоритетів, алгоритму самого процесу індикативного планування на різних рівнях, а відповідно, це актуалізує та визначає перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі». В.Г. Подлесна [8] вказує на причини впровадження системи індикативного планування: вітчизняна економіка втрачає конкурентоспроможність через високу ресурсомісткість, енергоємність та екологічність, швидкий знос основних фондів; неможливо вирішити зазначені проблеми на засадах ринкового лібералізму, що доведено досвідом останніх років; відсутність рівноправного діалогу та співпраці між державними органами влади, науковцями, бізнесом, профспілками, громадськими організаціями. М.М. Погребняк [9] відзначає недосконалість інституційної системи планування в Україні і вважає, що така система повинна формуватися на основі трьох елементів: перший виконує менеджмент планового процесу та має розпорядницькі повноваження; другий здійснює наукове забезпечення планування; третій є форумом обміну думками та вироблення порозуміння щодо значущих питань.

Таким чином, проблеми теоретико-методологічного обґрунтування необхідності впровадження і розвитку системи стратегічного індикативного планування в Україні є актуальними.

Основна частина. На думку автора, суть територіального індикативного планування полягає в тому, що в умовах єдності і боротьби протилежностей інтересів держави, приватного бізнесу і співтовариства з'являється можливість згладити ці протиріччя, реалізуючи скоординовані, взаємовигідні і прийнятні для всіх учасників індикативні плани, які формуються згідно з науково обгрунтованими (за результатами моніторингу соціально-економічного розвитку) пріоритетами і цілями стратегічного і стійкого розвитку територій регіонів, із залученням дійових механізмів державного регулювання, державно-приватного партнерства у системі ефективного управління регіональним розвитком.

Об'єктом дослідження є процес соціально-економічного розвитку (СЕР) регіону та його адміністративних районів. Предметом дослідження є теоретичні та науково-методичні засади формування та становлення індикативного планування соціально-економічного розвитку регіону. Суб'єкти територіального індикативного планування – місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, господарюючі і соціальні суб'єкти, що проживають і діють на території регіону. Територіальне індикативне планування передбачає формування такої системи взаємовідносин і взаємодії усіх соціальних суб'єктів, господарюючих суб'єктів і владних структур, щоб у результаті реалізації індикативного плану досягти максимального економічного і соціального ефекту.

Основною метою індикативного планування соціально-економічного розвитку є формування і реалізація комплексу аналітично-прогнозних документів, планів і програм, що забезпечують скоординовану діяльність усіх учасників планового процесу, спрямовану на виконання поставлених цілей і завдань СЕР, створення сприятливих умов для життя і діяльності усіх господарюючих і соціальних суб'єктів, стійкого і безпечного розвитку суспільства. Основними завданнями територіального індикативного планування соціально-економічного розвитку є:

- підвищення рівня і якості життя населення в результаті реалізації програмних заходів і досягнення індикаторів цілі;
- підвищення ефективності системи управління регіональним розвитком;
- створення і вдосконалення інститутів регіонального моніторингу, економічного моделювання, планування і бюджетування;
- розроблення концепції, стратегії розвитку та індикативного плану на основі моніторингу СЕР з урахуванням взаємозв'язку, синхронізації та узгодження планів на територіальному, регіональному і державному рівнях та координації різних форм власності;
- формування механізмів державного регулювання у взаємозв'язку з ринковими регуляторами розвитку економіки і соціальної сфери;
- розвиток ефективного державно-приватного партнерства, встановлення взаємовигідних відносин між органами влади і місцевого самоврядування, соціальними і господарюючими суб'єктами, з рівноправним залученням учасників до процесу планування та управління;
- створення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату і умов для залучення інвесторів;
- моніторинг реалізації планів, програмних заходів, ефективності механізму державного регулювання, коригування (у разі потреби) планових показників.

Індикативне планування має базуватися на принципах, що забезпечують методологічну єдність форм і методів розробки прогнозних і планових документів. Необхідно зазначити, що серед дослідників немає єдиної думки щодо змісту і кількості принципів. В. Псарьова [6] подає досить детальний огляд наукових поглядів учених на проблему формування принципів планування. Автором статті запропоновано керуватися принципами індикативного планування, що схематично подано на рис. 1.



Рис. 1. Принципи територіального індикативного планування

Стратегічне індикативне планування не може бути здійснене без реформування інституційно-правового забезпечення процесу регіонального розвитку, який передбачає систематизацію і вдосконалення законодавчої і нормативно-правової бази, інституційну підтримку розвитку взаємовигідних зв'язків між владою усіх рівнів, міжрегіональної і міжнародної співпраці. Перші спроби впровадження законодавчої підтримки індикативного планування було зроблено на початку 1990-х рр. Правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних та програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць як складової системи державного регулювання економічного і соціального розвитку закріплено у Законі «Про державне прогнозування і розроблення програм економічного та соціального розвитку України» [8]. У той же час Законом не вироблено дійових механізмів ефективної взаємодії центральних органів виконавчої влади та органів регіонального самоврядування при координації планового процесу між регіонами та державою.

У подальшому періоді було прийнято низку законів і постанов [11], спрямованих на вдосконалення регіонального стратегічного планування, проте слід зазначити, що у прийнятих нормативно-правових документах має місце невідповідність формулювань, неузгодженість та суперечність окремих положень і, що найбільш важливо, відсутність системного підходу до формування законодавчої бази. На недосконалість інституційно-правового забезпечення вказують і фахівці Національного інституту стратегічних досліджень [12]. У результаті плани і програми розвитку, що розробляються в регіонах, часто мають декларативний

характер і не виконуються в повному обсязі через недосконалість інституційно-правового забезпечення, як наслідок цього – недостатнє фінансування та інвестування, обмеженість державної підтримки, а також небажання певної частини господарюючих суб'єктів і населення брати участь у програмних заходах, що зумовлює відсутність мотивації.

Для створення сприятливих умов для реалізації стратегічних планів і програм регіонального СЕР необхідно, в першу чергу, прийняти нову «Концепцію державної регіональної політики в Україні», яка є основою для підготовки та ухвалення нових нормативно-правових актів України та внесення необхідних змін до чинних актів. У Концепції має бути визначено принципи, цілі, напрями і пріоритети регіональної політики, інструменти її реалізації, розроблено основи територіальної організації публічної влади. Крім того, необхідно розробити і прийняти Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 р., визначальну сукупність проблем СЕР у сучасних умовах, що встановлює насущні пріоритети, цілі і завдання регіонального розвитку, визначає джерела фінансування і вдосконалені механізми реалізації стратегії.

З метою розширення повноважень місцевих органів влади, пов'язаних з рішенням проблем СЕР, вирішення завдання розмежування повноважень виконавчих органів влади і місцевого самоврядування необхідно прийняти Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» і «Про місцеві державні адміністрації» у новій редакції, що дозволить усунути недоліки, неодноразово обговорювані у наукових колах і місцевому співтоваристві.

Важливого значення щодо вдосконалення нормативно-правової бази, що сприяє розвитку ефективних механізмів планування, набуває Закон України «Про державне стратегічне планування», який встановлює економічні та організаційні принципи формування цілісної системи державного стратегічного планування розвитку країни, визначає ієрархію основних документів стратегічного планування і повноваження учасників процесу планування. Ухвалення закону дозволить упорядкувати процес формування основних нормативно-правових документів, розмежувати сфери діяльності центру і регіональної влади та сприятиме ефективному розробленню Концепцій стратегічного планування України та окремих регіонів на подальші довгострокові періоди.

На думку автора, необхідно також кардинально переробити Закон «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», внести зміни в його основні положення про індикативне планування, що дозволить організувати систему індикативного планування як на регіональному рівні, так і на рівні суб'єктів регіону (малих міст, адміністративних районів). У новій редакції Закон може мати назву «Про державне прогнозування та індикативне планування економічного і соціального розвитку України».

Недосконалість адміністративно-територіального устрою України істотно впливає на нерівномірний розвиток адміністративно-територіальних одиниць окремих регіонів. Процес територіального реформування досить складний, і зважитися на проведення кардинальної реформи можна тільки після ретельного прогнозування та аналізу очікуваних наслідків. Для того щоб оцінити наслідки адміністративно-територіальної реформи, потрібне залучення представників місцевої влади, учених, фахівців, представників господарюючих і соціальних суб'єктів. Проте давно назріла необхідність в ухваленні Закону України «Про адміністративно-територіальний устрій» з метою удосконалення його системи, залучення суб'єктів адміністративно-територіальних одиниць (влада – господарюючі суб'єкти – соціальні суб'єкти) до управління роз-

витком території, що, поза сумнівом, підвищить ефективність стратегічного індикативного планування.

Поступовий перехід від короткострокового до середньострокового і довгострокового планування СЕР доцільно розпочинати з формування системи індикативного планування на території регіонів України, оскільки на субрегіональному рівні можна більш усебічно врахувати проблеми, особливості і диспропорції розвитку регіону, розробити науково обґрунтовану стратегію розвитку та об'єднати суб'єкти планового процесу спільною метою, спрямованою на підвищення рівня і якості життя населення. Крім того, з'являється можливість накопичення певного досвіду розроблення і впровадження методології і методики територіального індикативного планування.

Індикативне планування як кожний системний процес передбачає послідовність розроблення і виконання основних етапів, пов'язаних з підготовчими (передплановими) заходами, плановими роботами і діяльністю учасників на етапі реалізації програмних заходів. При розробленні методики формування індикативних планів і програм територіального розвитку необхідно враховувати ієрархію і залежність базових документів різних рівнів.

Стратегії розвитку і планово-програмні документи окремих регіонів можуть відрізнятися певними пріоритетами і цілями розвитку, змістом програм СЕР, але не можуть суперечити стратегії розвитку України, ґрунтуватися на одних і тих же принципах індикативного планування і по можливості використовувати аналогічні методи моніторингу СЕР. У свою чергу, стратегія та індикативний план розвитку адміністративних районів і малих міст окремого регіону є похідною стратегії регіонального розвитку, тому на рівні територіального розвитку, на думку автора, доцільно розробляти тільки середньострокові і короткострокові програми СЕР, сприймаючи довгострокові цілі як орієнтири майбутнього розвитку.

Короткострокові плани і програми розвитку є своєрідними ланками в ланцюзі системи, що формує більш високий рівень – середньострокове індикативне планування. Такий підхід припускає розроблення планів як «зверху–вниз», так і «знизу–вверх». У першому випадку регіональні органи влади повинні координувати і контролювати плановий процес в адміністративних районах і містах обласного підпорядкування, пропонуючи свої варіанти розвитку відповідно до загальнорегіональної концепції і стратегії розвитку. У другому – представники місцевого самоврядування і виконавчої влади спільно з господарюючими і соціальними суб'єктами пропонують своє бачення рішення проблем соціального та економічного розвитку, який, можливо, йде врозріз з думкою регіонального керівництва. Причини конфлікту інтересів можуть бути різними. Одного бажання місцевого співтовариства здійснити реформи і поліпшити умови проживання громадян недостатньо. Потрібна наявність фінансових ресурсів, певний стартовий соціально-економічний потенціал (ресурсний; такий, що забезпечує; потенціал готовності), залучення ефективних механізмів регулювання. Тому тільки за наявності консенсусу між регіональними і місцевими суб'єктами планового процесу можлива реалізація програм СЕР на територіях регіонів. Основні етапи регіонального індикативного планування подано на рис. 2.

Висновки. В Україні практично відсутня єдина система стратегічного індикативного планування. Автор визначає суть, принципи, цілі та завдання індикативного планування, вказує на необхідність розробки і вдосконалення інституційно-правового забезпечення, механізмів регулювання і взаємодії між суб'єктами планового процесу. Запропонована схема процесу індикативного планування може стати основою для розробки регіональних стратегій і програм СЕР.



Рис. 2. Основні етапи регіонального індикативного планування

Список використаної літератури

1. Андрюшкевич О.А. Индикативное планирование в экономиках разного типа [Электронный ресурс] / О.А. Андрюшкевич. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/199716#a24#a24>
2. Петров А.Н. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования: монография / А.Н. Петров, Л.Г. Демидова, С.М. Климов и др. – СПб: Знание, 2000. – 96 с.
3. Гусев В.Б. Индикативное планирование и проведение региональной политики / В.Б. Гусев, В.Ф. Ефременко, А.Б. Левинталь и др. – М.: «Финансы и статистика», 2007. – 368 с.
4. Лавлинский С.М. Модели индикативного планирования социально-экономического развития ресурсного региона / С.М. Лавлинский; Югорский научно-исслед. ин-т информ. технологий. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. – 247 с.
5. Индикативное планирование в стратегии экономического развития России. Материалы научного семинара / под ред. В.И. Якунина. – Вып. № 8 (13). – М.: Научный эксперт, 2008. – 104 с.
6. Псарев В.И. Методика формирования и анализа комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований /

В.И. Псарёв, Т.В. Псарёва, Н.В. Сушенцева, И.А. Гончаров; под общ. ред. В.И. Псарёва, Н.В. Сушенцевой. – Новосибирск, 2010. – 511 с.

7. Євсєєва О.О. Методичний підхід до розробки системи індикаторів і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / О.О. Євсєєва // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 62–73.

8. Подлесна В.Г. Індикативне планування: сутність та роль у здійсненні інноваційно спрямованого соціально-економічного розвитку / В.Г. Подлесна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – №1(3), Т. 2. – С. 262–267.

9. Погребняк М.М. Індикативне планування як основа удосконалення системи державного регулювання економіки України / М.М. Погребняк // Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання: колективна монографія / за ред. В.Ф. Бєсєдіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ – 2005. – С. 141–145.

10. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України: від 23.03.2000 р., №1602-111 // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 25. – Ст. 195.

11. Інституційне забезпечення регіональної політики та практика взаємодії органів влади в Україні / М. Дацишин, В. Керецман. – К.: «К.І.С.», 2007. – 102 с.

12. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи. – К.: НІСД, 2012. – 56 с.

В статье определены сущность, принципы, субъекты, цели и задачи территориального индикативного планирования. Обоснована необходимость и даны предложения по совершенствованию нормативно-правового обеспечения процесса стратегического планирования в регионах Украины. Предложена схема, отражающая основные этапы индикативного планирования.

Ключевые слова: *индикативное планирование, региональное развитие, институционально-правовое обеспечение.*

In the article the essence, principles, subjects, objectives and tasks of the territorial indicative planning are determined. The necessity is grounded and the propositions are suggested on improvement of the legal support of the process of strategic planning in the regions of Ukraine. The scheme, reflecting the main stages of indicative planning are proposed.

Key words: *indicative planning, regional development, legal support.*

Одержано 15.02.2013.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНО-ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОТРАНСПОРТУ

Запропоновано механізм організації муніципально-приватного підприємства, що об'єднує приватних перевізників та виконавчі органи місцевого самоврядування, з розмежуванням між його засновниками функцій щодо організації та контролю пасажирських перевезень на основі пайової участі кожної структури у прибутках.

Ключові слова: *муніципально-приватне підприємство, міський транспорт, перевізник.*

Постановка проблеми. Питання ефективної організації пасажирських перевезень автомобільним транспортом є актуальним пунктом порядку денного наукових досліджень, особливо щодо ефективного функціонування міської автотранспортної інфраструктури, яка покликана безперервно забезпечувати процес соціально-економічної життєдіяльності населення. З одного боку, міські пасажирські автоперевезення виконують функцію забезпечення міжлюдських контактів, з іншого – є невід'ємною складовою функціонування промислового комплексу та сфери послуг.

Від часу здобуття Україною незалежності у сфері міських пасажирських автоперевезень відбулись значні трансформації, які стосувались інституційних, організаційних, фінансових, кадрових, інформаційних та інших аспектів цього процесу. В умовах сьогодення підвищуються вимоги споживачів до безпеки, своєчасності та комфортності перевезень, загострюється конкурентна боротьба між перевізниками, зростають матеріальні та нематеріальні витрати, стає жорсткішим державне регулювання галузі. Зазначені та інші чинники постійно формують виклики для підприємств щодо покращання перевізного процесу, його належного організаційного та фінансового забезпечення.

Аналіз основних досліджень і публікацій. З 1996 р. в Україні розпочався інтенсивний перехід від монополії автобусних автопідприємств колишньої державної власності до олігополії і монополістичної конкуренції. Зміна форми власності не дала очікуваної результативності у функціонуванні міських автобусних перевезень [1].

Внаслідок зношеності автобусного парку, недостатнього поповнення новими транспортними засобами, зменшення дотацій, збільшення кількості пільговиків, зростання цін, несплати за проїзд провізні можливості міських автобусних парків не задовольняють попит. Цю незаповнену нішу на ринку транспортних послуг почали займати перевізники – власники автобусів, особливо малої місткості (мікроавтобусів).

На сьогодні на ринку пасажирських послуг працюють підприємства різних форм власності та приватні підприємці. При цьому зростання кількості перевізників відбулося за рахунок збільшення кількості приватних перевізників – фізичних осіб, які в переважній більшості володіють рухомим складом малого класу, пасажиромісткість якого не перевищує 18 посадкових місць без місць для

стоячих пасажирів. Вимоги до організації діяльності підприємств та приватних підприємців також відрізняються: це і наявність певних відділів та служб (обслуговуючої ремонтної бази, служби охорони праці та безпеки руху тощо); обсяги звітності; ступінь відповідальності за порушення у сфері організації перевезень тощо. Все це свідчить про те, що умови функціонування на ринку пасажирських автотранспортних перевезень сприятливі для приватних перевізників – фізичних осіб – та дуже несприятливі для великих підприємств, що призводить до поступового зникнення останніх з ринку. Наслідком цього є втрата контролю з боку держави за кількістю та якістю послуг, технічним станом рухомого складу перевізників, а також відмова приватних перевізників надавати безоплатні послуги пільговим категоріям населення. Таким чином, пасажирський автотранспорт поступово перестає виконувати соціальну функцію – загальнодоступність послуг для всього населення [2].

Мета статті. Розробити організаційний механізм формування муніципально-приватного підприємства міського пасажирського автотранспорту.

Основний матеріал. Проведений автором комплексний аналіз рівня якісних і кількісних характеристик функціонування пасажирського автотранспорту в м. Кременчуці [3] свідчить про те, що комерційні автопідприємства не в змозі забезпечити необхідний рівень транспортного обслуговування населення, а також відповідати необхідним кваліфікаційним вимогам пасажирського підприємства з таких причин: відсутність рухомого складу, відповідного міському типу автобусів (великі і середні автобуси), (замість цього використовується техніка, що не відповідає вимогам і стандартам міських пасажирських перевезень); відсутність централізованих стоянок автотранспортних засобів з дотриманням необхідних норм пожежної безпеки, адміністративно-побутового комплексу, виробництва для виконання технічного обслуговування і ремонту рухомого складу (ремонтних комплексів, опалюваних ангарів і т. д.) згідно з кваліфікаційними вимогами; відсутність диспетчерських і контрольних служб за роботою рухомого складу; відсутність нормативно необхідної в цій сфері управлінської організаційно-штатної структури тощо.

У зв'язку з відсутністю центральної диспетчерської служби пасажирський транспорт в основному прямує не за розкладом, керуючись комерційною вигодою, а не задоволенням інтересів пасажирів; має місце схід автобусів з лінії протягом дня з таких причин: відсутність зацікавленості водіїв у виконанні рейсів, що не становлять комерційного інтересу; незадовільний технічний стан транспортних засобів; відсутність контролю над процесом перевезень пасажирів і багажу з боку керівництва автотранспортних підприємств; відсутність виробничої дисципліни у водіїв, пов'язана переважно з тим, що власниками зазначених транспортних засобів є самі водії).

У зв'язку з цим потрібне впровадження ефективних механізмів організації пасажирського транспорту з боку місцевих органів влади для оновлення парку автотранспортних засобів, забезпечення безпеки і комфортабельності перевезень і транспортного руху, реалізації сучасних вимог до управління міським транспортом.

Система організації пасажирського автотранспорту не дозволяє вирішити стратегічне завдання підвищення якості та безпечності пасажирських перевезень. У зв'язку з цим виникає потреба вдосконалення організаційної системи надання транспортних послуг, яка б забезпечувала акумуляцію коштів на розвиток проблеми оновлення рухомого складу, більш ефективного його використання. Тому в статті запропоновано створення оптимальної моделі щодо організації функціонування громадського пасажирського транспорту.

З проведеного аналізу дослідження виходить, що організація міських автобусних пасажирських перевезень має бути заснована на змішаній участі муніципального і приватного капіталу. Це завдання вирішується шляхом створення

спільного підприємства з функціями організатора перевезень і основного перевізника. Пайова участь у підприємстві муніципалітету і приватної структури повинна здійснюватися за домовленістю.

Муніципально-приватне партнерство за своєю економічною природою є розвитком традиційних механізмів взаємодії господарських стосунків між державною владою і приватним сектором в цілях розробки, планування, фінансування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури. Таким чином, партнерство держави і приватного сектора можна охарактеризувати як довгострокове партнерство з метою залучення додаткових джерел фінансування. Як правило, МПП припускає, що не держава підключається до проектів бізнесу, а навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь в реалізації суспільно значущих проектів. Ключовими найбільш значущими параметрами державно-приватного партнерства є розподіл ризиків, розподіл зобов'язань державного і приватного секторів; тривалість у часі; право власності на активи, розподіл прибутків [4].

Пасажирські перевезення є соціально значущими через те, що вони мають задовольняти попит на перевезення усіх верств населення, у т.ч. і малозабезпечених. Механізм приватно-державного партнерства у секторі пасажирських перевезень на початковому етапі може стати найкращим через те, що ключова роль буде відведена приватному сектору, а держава стане підтримувати залучення приватного капіталу шляхом розробки відповідних механізмів на підтримку приватних інвесторів, брати на себе ризики, нести відповідальність та чинити вплив на законодавчому рівні. Співробітництво держави та бізнесу спрямоване, перш за все, на покращання якості перевезень, підвищення ефективності роботи автотранспортних підприємств.

Для практичної реалізації обраної форми організації управління міським пасажирським автотранспортом пропонується модель фінансування міського пасажирського транспорту. В основу цієї моделі покладена взаємодія замовника транспортних послуг і перевізника з метою якісного обслуговування пасажирів міським транспортом.

Склад муніципально-приватного підприємства (приватних перевізників) пропонується обирати на конкурсній основі з числа фізичних осіб. З переможцем конкурсу підписується договір, в якому зазначають умови діяльності спільного підприємства: організаційно-технічні, економічні фактори; визначення графіка приватних та бюджетних інвестицій в розвиток підприємства, розподіл відповідальності та винагород; обумовлюється відсоток прибутку, а також розмежування між його засновниками функцій щодо організації та контролю пасажирських перевезень.

Муніципально-приватне підприємство пропонується створювати у вигляді акціонерного товариства. Акціонерами в товаристві можуть виступати органи держави та приватні перевізники. Відповідно до частки в акціонерному капіталі будуть розподілятися ризик, відповідальність та винагорода від діяльності.

Місцеві органи влади здійснюють такі функції:

- організація і проведення конкурсів власників автотранспортних засобів на право організації перевезень пасажирів і багажу на регулярних міських маршрутах; визначення основних вимог до конкурсної документації;

- укладання договорів на перевезення пасажирів і багажу на регулярних міських маршрутах з переможцями конкурсів власників автотранспортних засобів;

- координація питань розробки розкладу руху і режиму роботи міського пасажирського транспорту, відкриття нових і зміни існуючих міських автобусних маршрутів;

- внесення і розгляд пропозицій щодо устаткування нових зупинних пунктів, реконструкції і благоустрою тих, що існують, у тому числі майданчиків розворотів і накопичувальних, а також стоянок легкового таксі;

- організація обстеження пасажиропотоків на регулярних міських і при-міських маршрутах з метою оптимізації міської маршрутної мережі;
- зменшення податкового тиску за рахунок інтегрального застосування місцевих податків та зборів.

Розподіл функцій у межах муніципально-приватного підприємства показано на рис. 1.

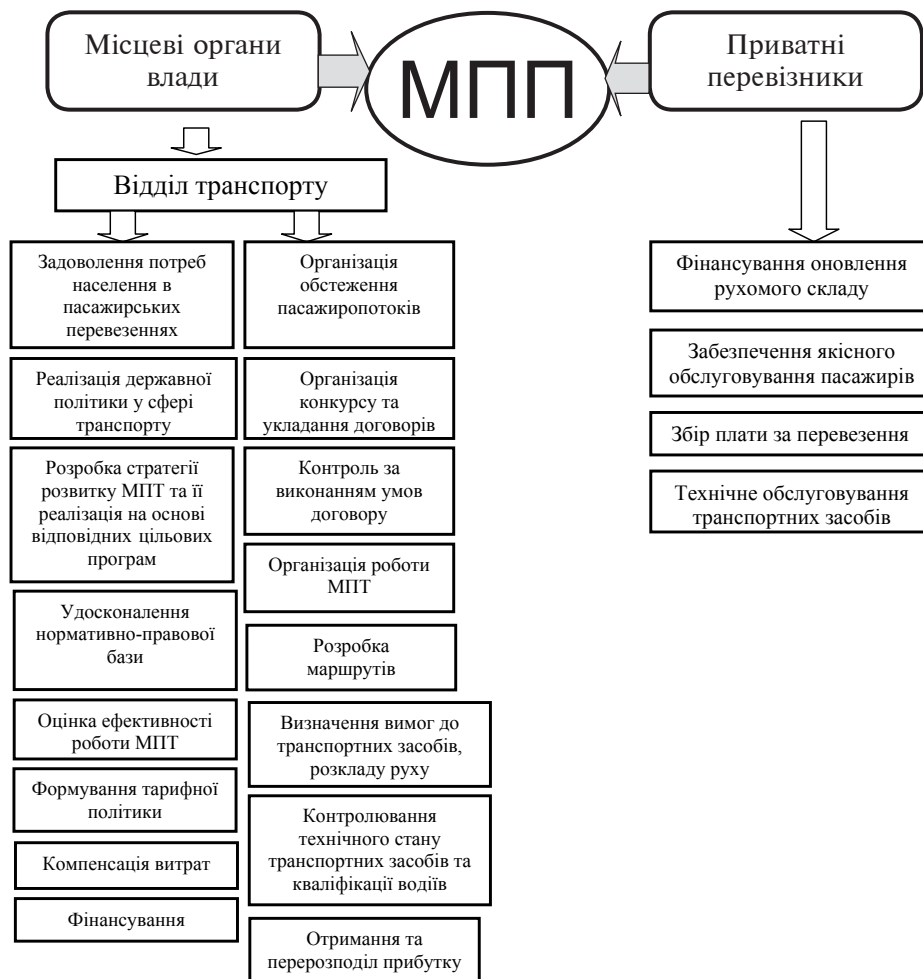


Рис. 1. Розподіл функцій при організації муніципально-приватного підприємства

Відповідно до функцій, що покладені на обидві сторони підприємства, приватна сторона забезпечує основне фінансування та менеджмент підприємства, із свого боку, місцеві органи влади забезпечують умови організації пасажирських перевезень та роботи підприємств перевізників. Приватні перевізники виконують збір плати за перевезення та технічне обслуговування транспортних засобів. Органи виконавчої влади забезпечують контроль за виконанням перевізником умов договору, та в разі порушення ним цих умов договір можуть розірвати. Таким чином досягається високий контроль за цільовим використанням амортизаційних відрахувань.

У цій моделі пропонується розглядати існуючих приватних перевізників як об'єднаних у спільне підприємство на підставі юридичних та економічних засад, передбачених Податковим кодексом України, ст. 139 п. 1.12 [5].

За цією моделлю можливе використання ряду джерел фінансування діяльності міського пасажирського транспорту. До них належать: доходи від реалізації разових та проїзних квитків; транспортний податок з підприємств; податок з власників транспортних засобів; відшкодування з коштів державного бюджету; кошти, отримані від продажу ліцензій на здійснення автомобільних (маршрутних і таксі) пасажирських перевезень приватними підприємцями; частина коштів, отриманих від зборів з міських платних стоянок; кошти від ліцензування діяльності з продажу пального; прибуток від розміщення реклами на транспорті. Ці засоби дозволять, з одного боку, створити сприятливі загальноекономічні умови для розвитку громадського транспорту та вдосконалити механізм державного регулювання, з іншого – підвищити якість та повноту задоволення потреб населення в перевезеннях, що означає в сучасних умовах підвищення надійності та дієвості фінансування суспільних функцій міського пасажирського транспорту.

Розподіл доходів, отриманих від реалізації транспортних послуг, за умови цієї моделі передбачається здійснювати відповідно до відсотків, вкладених у фінансування певного підприємства відповідно до схеми на рис. 2.

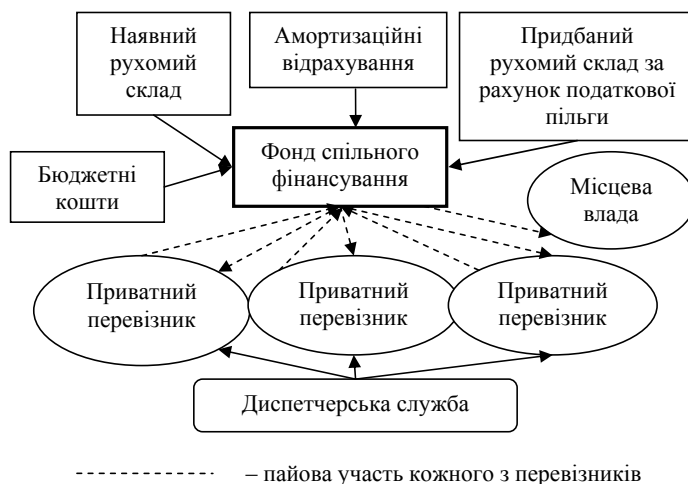


Рис. 2. Схема формування та розподілу спільного фонду фінансування

Передбачається формування фонду спільного фінансування на основі об'єднання доходів приватних перевізників і бюджетних асигнувань муніципальних органів влади та їх розподіл між перевізниками, виходячи з отриманих результатів і пайової участі кожного перевізника з урахуванням ефективного використання рухомого складу.

Для забезпечення ефективності механізму управління транспортними підприємствами пропонується впровадження єдиної диспетчерської служби. Основними функціями цієї служби є координація роботи транспортних підприємств з метою кращого використання транспортних засобів, забезпечення оптимальної роботи пасажирського транспорту та відповідно до розподілу доходів перевізників.

Ця модель фінансування міського пасажирського транспорту має позитивний економічний ефект за рахунок зростаючої віддачі від збільшення масштабів

виробництва. Оскільки акумуляція коштів на фінансування оптимального рухомого складу відбувається відразу від усіх перевізників, це дає змогу отримати необхідну суму. Основна мета – якісне перевезення пасажирів – досягається підбором автобусів для підприємства відповідно до транспорту, що купується, кваліфікаційних вимог до міських пасажирських автобусів.

Основне завдання успішної діяльності муніципально-приватного підприємства полягає в забезпеченні зацікавленості всіх суб'єктів партнерства. При забезпеченні інвестиційної привабливості та рентабельності перевезень також має враховуватись їх соціальна спрямованість. Вигоди, які отримують учасники муніципально-приватного партнерства, подано на рис. 3.

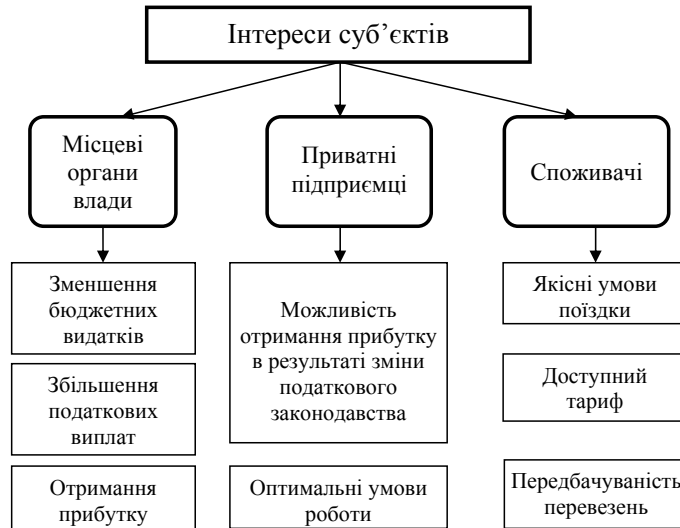


Рис. 3. Інтереси суб'єктів муніципально-приватного партнерства

Залучення до фінансування приватних інвестицій дозволить значною мірою понизити тиск на бюджет, що дасть можливість перерозподілу грошових коштів на розвиток інших соціально значущих сфер міського господарства. У зв'язку з високою податковою дисципліною до бюджетних фондів різних рівнів перераховуються грошові кошти відповідно до податкового законодавства. Отримана в результаті діяльності муніципально-приватного підприємства частка прибутку може спрямовуватися на соціально-економічні потреби міста.

Для приватної сторони така форма організації діяльності становить інтерес у можливості отримання прибутку, оскільки в результаті зміни податкового законодавства робота дрібних підприємств «спрошенців» дещо ускладнюється. Застосування муніципально-приватної моделі організації міського пасажирського транспорту унеможливує використання спрощеної системи оподаткування, що, з одного боку, створює додаткове податкове навантаження для підприємства, а з іншого – можливість використовувати пільги, що передбачаються Податковим кодексом України.

Висновки. Запропонована форма організації транспортного підприємства дозволяє використати кращі можливості роботи муніципальної та приватної сторін: місцева влада створює інфраструктуру, забезпечує оптимальні умови організації пасажирських перевезень та роботи підприємств перевізників, а приватна сторона забезпечує основне фінансування та менеджмент підприємства,

при цьому зберігається високий контроль за діяльністю транспортної системи з боку владних структур.

Список використаної літератури

1. Концептуальні засади розвитку пасажирського автотранспорту // Перевізник. – 2008. – №14. – С. 10–14.
2. Слободяник Ю.Б. Фінансовий механізм функціонування підприємств пасажирського автотранспорту в сучасних умовах / Ю.Б. Слободяник. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 158 с.
3. Мороз О.В. Оцінка якості функціонування міського пасажирського транспорту (на прикладі м. Кременчука) / О.В. Мороз // Вісник Національного транспортного університету. – Вип. 10. – К.: НТУ, 2011.
4. Мушинська Н.Ю. Публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку / Н.Ю. Мушинська // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. – Вип. 94. – К.: Техника, 2010. – С. 162–167.
5. Податковий кодекс України. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України». – Харків: Одісей, 2010. – 568 с.

Предложен механизм организации муниципально-частного предприятия, который объединяет частных перевозчиков и исполнительные органы местного самоуправления, с разграничением между его учредителями функций по организации и контролю пассажирских перевозок на основе долевого участия каждой структуры.

Ключевые слова: *муниципально-частное предприятие, городской транспорт, перевозчик.*

A mechanism of municipal and private enterprise that combines private carriers and executive bodies of local self-government, with separation between its founders functions for the organization and control of passenger traffic through equity participation in the profits of each structure.

Key words: *municipal and private enterprise, public transport, carrier.*

Одержано 15.02.2013.

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗЕРВІВ

Досліджено поняття «аудит ефективності», розглянуто мету, завдання аудиту ефективності формування фінансових резервів та результати його проведення.

Ключові слова: *аудит, ефективність, фінансові резерви.*

Постановка проблеми. У більшості розвинених країн світу аудит є невід'ємним інструментом забезпечення прозорості та цивілізованості економічних відносин. Процеси міжнародної інтеграції, створення єдиного світового простору для користувачів фінансової звітності підприємств потребують нових підходів до розвитку аудиту в Україні.

Одним з основних напрямів удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні слід вважати розроблення і запровадження механізмів аудиту ефективності в цілому та аудиту ефективності формування фінансових резервів зокрема, який сьогодні залишається новим та недостатньо дослідженим поняттям для вітчизняної теорії і практики.

Актуальність вивчення цього питання визначається переорієнтацією підприємств на раціональне використання коштів, пошуком способів підвищення ефективності виконання завдань, посиленням контрольних функцій регулювання як основного механізму запобігання протиправним діям під час використання коштів.

Проблематика, пов'язана з аудитом ефективності формування фінансових резервів, є актуальною, проте, їй не приділяється належної уваги. Окремі питання розглядалися у працях Ю.А. Вериги, А.В. Мамишева, Є.В. Мниха, В.В. Немченко, М.М. Орищенко, О.Ю. Редько, А.Н. Сауїна, Т.В. Федченка, І.В. Чумакова, І.М. Щирби. Враховуючи результати та не применшуючи значення уже проведених досліджень, слід акцентувати увагу на проблемних питаннях, які ще не знайшли свого вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних положень аудиту ефективності формування фінансових резервів. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в такому: дослідити трактування, мету та завдання процедури аудиту ефективності формування фінансових резервів та результати його проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес інтеграції України в міжнародну спільноту супроводжується прийняттям міжнародних правових документів, впровадженням міжнародних стандартів, узгодженням національного та міжнародного законодавства. Саме такі процеси відбуваються у сфері аудиту ефективності. Однак ці процеси неоднозначні. Усі країни мають свої власні проблеми, водночас світова спільнота ставить амбіційні завдання – впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та аудиту; розвиток національних підходів до аудиту та контролю; допомога всім органам, що виконують контроль та аудит державних фінансів [7, с. 29].

Сучасні світові тенденції розвитку фінансового контролю і аудиту спрямовані на своєчасне виявлення негативних відхилень від поставлених завдань та обґрунтування методів їх усунення. Фінансовий аудит – форма фінансового контролю, що передбачає перевірку законності та правильності розподілу фінансових ресурсів, ведення обліку, достовірності складання фінансової звітності, активно доповнюється аудитом ефективності, основним призначенням якого є встановлення рівня продуктивності, результативності та економічності фінансово-господарської діяльності як державних органів та організацій, так і приватних компаній, корпорацій і фірм [9, с. 55].

Переваги аудиту ефективності перед фінансовим аудитом полягають у концентрації на результатах діяльності; формулюванні відповідей про те, що було, і те, чого не було досягнуто; забезпеченні коментарів щодо якості. Недоліком є більш широкий масштаб, тобто необхідність урахування, крім внутрішніх, ще й зовнішніх доказів та фактів [1, с. 58].

На сьогодні більшість підприємств не формують фінансові резерви, хоча це може негативно позначитися на їх діяльності. У випадку, якщо фінансові резерви формуються на підприємстві, то для аудитора важливим є встановлення правильності їх розміру та ефективність формування. Саме тому аудит ефективності формування фінансових резервів є актуальним. Його особливістю є те, що він синтезує в собі фінансовий аудит і економічний аналіз і може бути визначений як оцінка менеджменту підприємства.

За офіційними даними Держкомстату України, за результатами 2012 р. 39,9% торговельних підприємств (роздрібна торгівля) є збитковими, що на 0,9% більше, ніж у 2011 р., на 0,7 більше, ніж у 2010 р., на 3 більше, ніж у 2009 р. та на 9% більше, ніж у 2008 р. [12]. Частка торговельних підприємств станом на 01.01.2012 р., які формують резервний капітал, становить лише 5% (рис. 1) [12]. Для забезпечення стабільного розвитку, можливості протистояти зовнішнім факторам, а також своєчасної нейтралізації та компенсації можливих негативних явищ підприємства потребують створення фінансових резервів.

Основними проблемами створення та використання фінансових резервів підприємств торгівлі є:

- визначення найбільш раціональних джерел;
- оцінка економічної суті фінансових резервів, тобто стабільний довгостроковий або короткостроковий їх характер;
- оцінка економічної суті показників прибутку і капіталу, оскільки ці економічні поняття є не абсолютними, а відносними величинами, тому можуть бути подані тільки у ймовірному обчисленні;

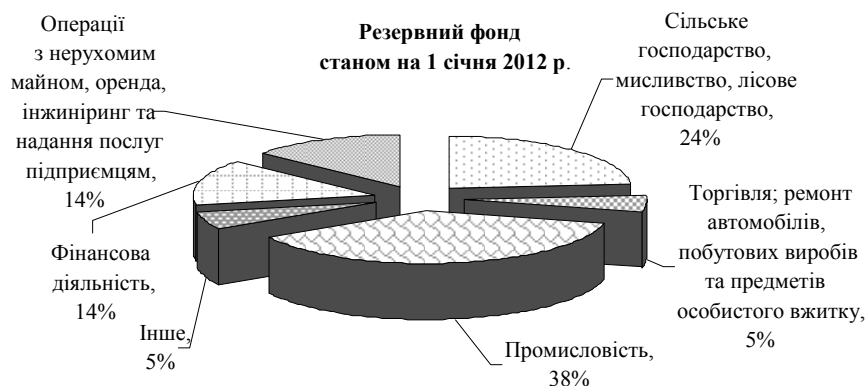


Рис. 1. Частка резервного капіталу, сформованого торговельними підприємствами, у загальній сумі резервів підприємств станом на 1 січня 2012 р.

– вплив фінансових резервів на величину і характер власних джерел;
 – відсутність відповідності суми грошових коштів сумі статутних резервів, необхідних для виконання ними своїх функцій [3, с. 40].

Важливим моментом у класифікації резервів є джерела їх формування. Наприклад, підприємства Великобританії формують резерви із прибутку та власного капіталу. Нерозподілений прибуток, з одного боку, є резервом, а з іншого – основним джерелом їх фінансування. Формування резервів із капіталу відбувається через випуск акцій за ціною, вищою за номінал, і переоцінку основних засобів у бік підвищення. Важливим є те, що розмір резервного капіталу коливається в межах 10–40% від статутного капіталу, при цьому окремим підприємствам надається право призначати вищу межу [3, с. 39].

Фінансові резерви – кошти, зарезервовані державою, підприємствами, об'єднаннями, організаціями для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності.

Фінансові резерви є предметом облікової політики, абсолютно залежать від волі власника, не впливають на юридичну оцінку прав і зобов'язань та покликані регулювати вплив фактів господарського життя на реальну оцінку активів, капіталу і зобов'язань та фінансовий результат [8, с. 277].

Фінансові резерви створюються у грошовій формі і виступають необхідною умовою стабільного і збалансованого розвитку. Важливою є проблема обґрунтування розмірів таких фондів. Тому що необґрунтоване збільшення чи зменшення фінансових резервів веде за собою негативні наслідки: значне відволікання коштів і сповільнення їх обороту або нестачу коштів за необхідності фінансування непередбачених потреб [4, с. 16].

Характеристику фінансових резервів наведено на рис. 2 [8, с. 279].



Рис. 2. Характеристика фінансових резервів

Аудит ефективності формування фінансових резервів – це незалежна перевірка ступеня, в якому державне або приватне підприємство працює ефективно і результативно, з належною увагою до економного витрачання ресурсів.

Метою аудиту ефективності формування фінансових резервів є здійснення оцінки досягнення запланованих показників, виявлення проблем у виконанні завдання та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання ресурсів. Основні завдання наведено на рис. 3 [10, с. 159].

Під час аудиту ефективності формування фінансових резервів досліджуються [10, с. 159]:

- ефективність здійснення фінансово-господарських операцій та діяльності підприємства в цілому;
- обґрунтованість планів та програм діяльності підприємства;

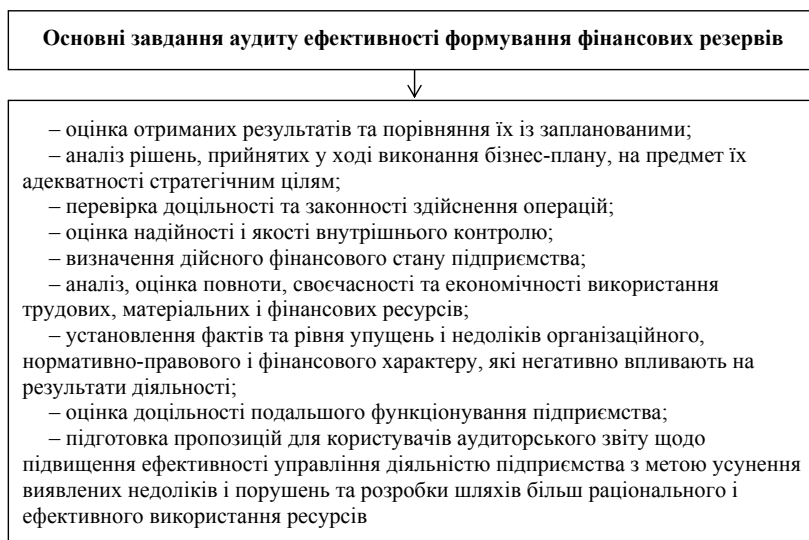


Рис. 3. Основні завдання аудиту ефективності формування фінансових резервів

– наявність вузьких місць у правовому і адміністративному забезпеченні виконання планів, яких можна було б уникнути;

– ступінь раціональності методів адміністративної та господарської роботи;

– доцільність та обґрунтованість здійснення певних операцій та робіт;

– якість виконання робіт, наданих послуг, придбаних товарів.

Аудит ефективності формування фінансових резервів здійснюється шляхом:

– аналізу законодавчих актів, нормативно-правових документів, планових розрахунків, методичних розробок, видань і публікацій про аудит ефективності формування фінансових резервів;

– аналізу результатів раніше проведених перевірок, за допомогою яких можна зробити висновки щодо причин існування проблеми аудиту;

– аналізу показників оперативної, фінансової та статистичної звітності;

– обстеження, опитування, інтерв'ювання, анкетування;

– збору інформації від юридичних осіб, який може здійснюватися у формі письмових запитів, адресованих третім особам.

Результативними показниками аудиту ефективності формування фінансових резервів є показники витрат – визначають обсяги та структуру трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залучених для здійснення діяльності підприємством; показники продукту – використовують для оцінки поставлених цілей [10, с. 159].

Аудит ефективності формування фінансових резервів включає такі елементи:

– перевірка економічності використання організацією коштів, витрачених на досягнення конкретних результатів її діяльності;

– перевірка продуктивності використання організацією трудових, фінансових та інших видів ресурсів у процесі її діяльності, а також використання інформаційних систем і технологій;

– перевірка результативності діяльності організації щодо виконання поставлених завдань, досягнення фактичних результатів порівняно з плановими показниками з урахуванням обсягу виділених ресурсів.

Поряд з цим необхідно чітко розуміти, що аудит ефективності формування фінансових резервів має більш широкі завдання, ніж аудиторські перевірки правильності витрачання бюджетних коштів, економії і результативності витрат,

тобто результати аудиту ефективності формування фінансових резервів і сума результатів зазначених перевірок – не одне й те ж. Аудит ефективності формування фінансових резервів може також включати контроль фінансової звітності, правильного і законного використання ресурсів, експертно-аналітичні заходи, інші заходи, необхідні для досягнення цілей аудиту [2, с. 139].

Оскільки операції з фінансовими резервами торговельного підприємства, як правило, нечисленні, аудитор звичайно перевіряє всі суттєві операції і одночасно вивчає систему внутрішнього контролю цих операцій. Отже, оцінка системи внутрішнього контролю здійснюється одночасно з проведенням аудиторських процедур по суті.

Перевірку своєчасності і повноти формування фінансових резервів доцільно проводити на початку перевірки, оскільки це дозволяє встановити легітимність діяльності торговельного підприємства; а всі інші процедури – наприкінці перевірки після підтвердження інших елементів фінансової звітності. Якщо всі елементи фінансової звітності будуть відображені належним чином, аудитору залишається лише перевірити операції щодо зміни та розрахувати розмір фінансових резервів [6, с. 287–291].

Найбільш ефективно аудит ефективності формування фінансових резервів реалізується за допомогою застосування аналітичних процедур аудиту. У зв'язку з тим, що час проведення аудиторської перевірки обмежений, а вартість робіт заздалегідь обумовлена в договорі із замовником, аудитор прагне обрати найбільш ефективні аудиторські процедури. Застосування аналітичних процедур дає можливість підвищити якість і скоротити витрати часу на проведення аудиту.

Аналітичні процедури ефективні тільки тоді, коли аудитор скептично ставиться до пояснень та неочікуваних результатів, наданих керівництвом компанії, і намагається отримати адекватні та надійні докази на їх користь.

У ході аудиторської перевірки фінансової звітності зміст аудиторських процедур полягає в тому, щоб [11, с. 6]:

- встановити розмір резервного капіталу, передбачений статутом організації;
- перевірити обґрунтованість його формування (наявність нерозподіленого прибутку);
- перевірити відповідність величини резервного капіталу, відображеної в бухгалтерському обліку та звітності, сумі, передбаченій статутом;
- перевірити суму відрахування в резервний капітал, зроблений у звітному році (якщо такі відрахування були);
- перевірити суму зменшення резервного капіталу при прийнятті рішення про спрямування резервного капіталу на покриття збитків минулого року (якщо в попередньому році організація зазнала збитків і було прийнято відповідне рішення).

Для того, щоб аудит ефективності формування фінансових резервів зайняв належне місце в системі державного фінансового контролю в Україні, сприяв би модернізації бюджетного процесу, підвищенню якості прийнятих рішень необхідне дотримання принципів умов для його подальшого розвитку, вирішення існуючих проблем та дослідження найкращої міжнародної практики.

Передусім потрібно створити адекватну нормативну та методологічну основу для проведення аудиту ефективності формування фінансових резервів, зокрема, розробити та затвердити єдину концепцію розвитку державного фінансового контролю. Особливу увагу треба приділити створенню «бібліотеки кращої практики» – еталона в частині критеріїв та показників, що характеризують ефективність використання коштів, у тому числі за різними напрямками витрат [5, с. 61].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки, а саме: аудит ефективності формування фінансових резервів є неза-

лежною оцінкою або перевіркою ступеня, в якому державне або приватне підприємство працює ефективно і результативно, з належною увагою до економічного витрачання ресурсів. Впровадження аудиту ефективності формування фінансових резервів дасть змогу здійснювати контроль за використанням коштів, виявляти недоліки щодо їх використання. Крім того, застосування аудиту ефективності формування фінансових резервів дасть можливість не тільки виявити недоліки чи порушення в діяльності підприємства, але й запропонувати шляхи підвищення ефективності використання ними матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів.

Список використаної літератури

1. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту): підручник / за ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
2. Державний фінансовий аудит: методологія і організація: монографія / [Є.В. Мних, М.О. Никонович, Н.С. Барабаш та ін.]; за ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 319 с.
3. Камінська Т. Облікове забезпечення управління ризиками у сільському господарстві / Т. Камінська // Бухгалтерський облік і аудит. – Київ. – 2009. – № 12. – С. 36–44.
4. Кириленко О.П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. / О.П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 243 с.
5. Михайлов М.Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посібник / М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
6. Никонович М.О. Організація і методика аудиту: навч. посіб. / М.О. Никонович, К.О. Редько, О.А. Юр'єва; за ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 472 с.
7. Ніконова О. Міжнародні стандарти INTOSAI: основні положення, аудиторські підходи, термінологія / О. Ніконова // Бухгалтерський облік і аудит. – Київ, 2011. – № 2. – С. 29–35.
8. Пархомчук О.О. Резерви та їх значення для організації обліку: сутність поняття / О.О. Пархомчук // Міжнародний збірник наукових праць. – Житомир, 2010. – № 3 (18). – С. 274–283.
9. Чумакова І. Аудит ефективності: зарубіжний досвід та українські реалії / І. Чумакова // Бухгалтерський облік і аудит. – Київ, 2009. – № 1. – С. 55–63.
10. Щирба І.М. Аудит ефективності: теоретичний аспект / І.М. Щирба // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – Житомир, 2012. – № 2 (60). – С. 155–160.
11. Яников Р.Г. Особенности аудиторской проверки резервов / Р.Г. Яников // Аудит. – 2006. – № 11. – С. 3–9.
12. Державна служба статистики України. Фінанси. – Ресурс доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/fin.htm

Исследовано поняття «аудит ефективності», рассмотрены цели, задачи аудита эффективности формирования финансовых резервов и результаты его проведения.

Ключевые слова: аудит, ефективність, фінансові резерви.

Researched concept of performance audit, reviewed the purpose, objectives of performance audit of formation financial reserves and results of its implementation.

Key words: audit, effectiveness, financial reserves.

Одержано 15.02.2013.

УДК 621.001.76

В.А. ПАВЛОВА,

*доктор экономических наук, профессор,
проректор Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля*

В.Г. МЯЧИН,

*кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля*

А.Г. ЖУКОВА,

*аспирант
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля*

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ НЕЧЁТКИХ МНОЖЕСТВ

Усовершенствованы методологические подходы к оценке инновационного потенциала методом нечетких множеств. Проведена оценка инновационного потенциала с помощью FIS-структуры нечёткого вывода. Использована 10-балльная шкала для определения низкого, достаточного и высокого уровней инновационного потенциала. Построена поверхность отклика с помощью Serface Viewer для подтверждения зависимости выходной (инновационного потенциала) и входных переменных.

Ключевые слова: *инновационный потенциал, методы оценки, инновационное развитие, машиностроительное предприятие, нечеткие множества.*

Введение. Инновационное развитие предприятий является важным процессом, благодаря которому может быть обеспечена стабильность национальной экономики. Нарастивания темпов и масштабов производства, повышения качества продукции недостаточно для достижения конкурентного преимущества на рынке. Одним из основных условий формирования конкурентоспособной стратегической перспективы предприятия может стать его инновационная активность.

При этом, кроме осознания необходимости внедрения инноваций, предприятиям необходимы инструменты мониторинга инновационного развития и методики оценки инновационного потенциала.

Аналитический обзор публикаций по данной проблематике показал многозначность определения категории «инновационный потенциал», связанной с рассмотрением ее отдельных сторон, выступающих в качестве объекта исследования, в частности, развития, усовершенствования, модернизации материально-технической базы. Решение вопросов модернизации производства связано с применением соответствующих методов оценки инновационных проектов. Выбор методов основан на унификации инструментов, удобных в применении, аналитиками, экспертами, руководителями, проводящими оценку.

В зарубежной и отечественной литературе представлено большое количество методов проведения оценки эффективности инновационного развития, в

том числе инновационного потенциала. Наиболее распространенные из них традиционные методы не учитывают специфику инновационного характера, из-за чего предлагаемая методика проведения анализа и набор показателей (прогнозируемых, текущих или ретроспективных) для расчета и изучения не всегда являются эффективными. Новаторы по несколько лет не могут привлечь необходимые инвестиционные ресурсы в связи с отсутствием эффективного инструментария экономического обоснования, экспресс-диагностики эффективности инновационных предложений.

Классическая логика используемых методов имеет определенные недостатки: во-первых, она не учитывает всего множества возможных значений изучаемого признака; во-вторых, она становится неэффективной в случае, если входная информация – разнородная, плохо структурированная или противоречивая; в-третьих, такая логика имеет существенные ограничения в области применения; в-четвертых, полученные результаты, чаще всего, учитывают субъективность оценки.

Такие ограничения особенно актуальны в случае анализа инновационных проектов, являющихся по определению уникальными. Они не укладываются в рамки жесткого логического анализа, что и требует применения более гибких инструментов оценки. Проблему оценки инновационных проектов может решить адаптация элементов теории нечеткой логики.

Вопросы инновационного менеджмента, инноваций, инновационного потенциала, характера их адаптации рассматриваются в работах Т. Брайана, Ф. Котлера, М. Крауфорда, П. Майерса, О. Митяковой, Н. Семенковой, Е. Станиславик, М. Сураевой, Э. Уткина, Р. Фатхутдинова, Р. Хендерсона, Й. Шумпетера и др.

В то же время неопределенность конкурентной среды требует современного инструментария оценки инновационного потенциала с использованием качественных и количественных показателей. Указанные проблемы могут быть решены с помощью использования для исследований возможностей математического аппарата современных моделей, в частности, интеграции в них аппарата работы с нечеткой логикой, что позволяет ускорить процесс принятия решения о реализации инновационного проекта.

Целью работы является усовершенствование методологического подхода к оценке инновационного потенциала предприятия на основе теории нечетких множеств.

Изложение основного материала. Инновационное развитие предприятий является важным процессом, благодаря которому может быть обеспечена стабильность национальной экономики, в том числе за счет инновационного потенциала.

Аналитический обзор публикаций подтверждает многозначность определения категории «инновационный потенциал», связанную с рассмотрением отдельных сторон категории, выступающих в качестве объекта исследования, в частности развития, усовершенствования, модернизации материально-технической базы предприятий.

В процессе исследования будет использовано определение инновационного потенциала как системного показателя, характеризующего степень готовности и способности предприятия к выпуску конкурентоспособной инновационной продукции.

Важным является определение места инновационного потенциала в потенциале предприятия и взаимосвязи его с другими потенциалами (рис. 1).

Одной из задач оценки инновационного потенциала является определение состава оценочных показателей, поскольку от этого зависит объективность оценки при условии достаточного числа количественных показателей.

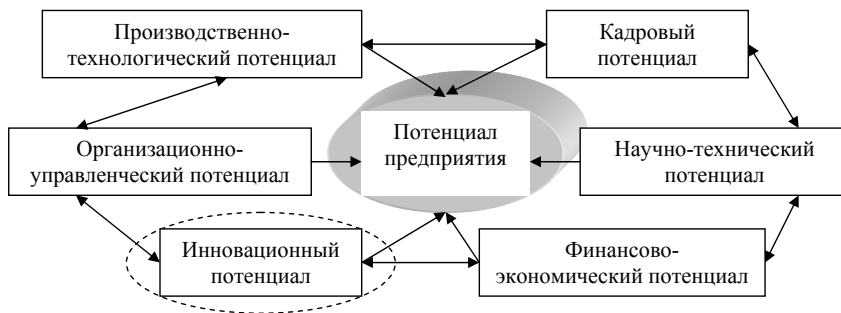


Рис. 1. Иновационный потенциал в системе потенциала предприятия

Наука и практика предлагают достаточно методик оценки иновационного потенциала предприятия, отличающихся набором показателей, имеющих различную размерность. Так, М. Сураева [1] предлагает общую оценку иновационного потенциала (ИП) производить исходя из балльной оценки частных показателей по формуле:

$$ИП = \sum_{i=1}^n q_i \sum_{a=1}^t q_a R_a, \quad (1)$$

где q_i – коэффициенты значимости общих показателей (составляющие иновационного потенциала);

n – число общих показателей;

q_a – коэффициенты значимости частных показателей;

R_a – индексы частных показателей.

О. Митякова [2] для количественной оценки ИП предлагает ввести двоичную систему для нормирования разноразмерности частных показателей, на основе которых рассчитывается общий уровень иновационного потенциала предприятия, что позволяет определить его рейтинг среди совокупности отраслевых предприятий:

$$n = 2^{\frac{a}{b}}, \quad (2)$$

где n – оцениваемый коэффициент;

b – один из показателей иновационного потенциала предприятия;

a – данные об эталонном объекте (соответствующий показатель, усредненный по группе предприятий или значение этого показателя в базовом году).

По мнению ряда авторов [3], оценку иновационного потенциала предприятия как интегральной системной характеристики можно провести по расчету иновационной восприимчивости, иновационной активности и конкурентоспособности.

Любая из приведенных методик имеет право на существование, но, по нашему мнению, в случае применения традиционных подходов, более целесообразно использовать системно-диагностический подход. В основу положен метод экспертных оценок с условием, что при анализе наиболее важных параметров (финансово-экономических) будут рассчитаны коэффициенты:

$$IP = \sum_{i=1}^n k_i R_i, \quad (3)$$

где IP – иновационный потенциал предприятия;

n – число составляющих иновационного потенциала предприятия;

R_i – i -я составляющая инновационного потенциала предприятия;
 k_i – весовой коэффициент i -й составляющей инновационного потенциала,
 определяемый экспертным путем (при этом $\sum_{i=1}^n k_i = 1$).

В общем виде этапы и цели оценки инновационного потенциала по такому подходу представлены на рис. 2.

Одним из наиболее перспективных направлений научных исследований в области анализа, прогнозирования и моделирования экономических явлений и процессов является нечеткая логика, с помощью которой в дальнейшем исследовании будет проведена оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия.

Механизм нечеткого логического вывода включает четыре этапа [4]: введение нечеткости (фазификация), нечеткий вывод, композиция и приведение к четкости, или дефазификация (рис. 3).

Фазификатор преобразует точное множество входных данных в нечеткое множество, определенное с помощью функции принадлежности, а дефазификатор решает обратную задачу – формирует однозначное решение относительно входной переменной на основании многих нечетких выводов, вырабатываемых исполнительным модулем нечеткой системы.

Алгоритмы нечеткого вывода различаются, главным образом, видом используемых правил, логических операций и разновидностью метода дефазификации. В статье будут рассмотрены наиболее часто используемые модели Мамдани и Сугено [5] на примере зависимости уровня инновационного потенциала от составляющих его элементов. Интерпретация нечеткой модели предполагает выбор и спецификацию входных и выходных переменных соответствующей системы нечеткого вывода.

Оценка инновационного потенциала будет проводиться с помощью FIS-структуры нечеткого вывода (Fuzzy Inference System), которая является базовым понятием модуля *Fuzzy Logic Toolbox*.

Инновационный потенциал (ИннП) будет рассматриваться как совокупность материально-технического потенциала (МТП) и интеллектуального потенциала (ИнтП). Материально-технический потенциал и интеллектуальный потенциал будут оцениваться по 10-балльной шкале (0–4,9 баллов – низкий уровень, 5–7,9 баллов – достаточный уровень, 8–10 баллов – высокий уровень потенциала). При этом воспользуемся рекомендациями [6]: при оценке интеллектуального потенциала в 5–10 баллов, не зависимо от материально-технического потенциала, предприятие имеет достаточный уровень интеллектуального потенциала; при оценке материально-технического потенциала в 5–10 баллов, не зависимо от интеллектуального потенциала, предприятие имеет достаточный уровень материально-технического потенциала. При оценке интеллектуального и материально-технического потенциала в 8–10 баллов предприятие характеризуется высокой степенью инновационного потенциала (на таком предприятии возможна инновационная деятельность в виде разработки собственных инноваций, внедрения инноваций, разработанных другими и т.п.).

Для расчетов введены следующие исходные данные:

x_1 – первая входная переменная «материально-технический потенциал» (потенциал основных средств и потенциал оборотных активов машиностроительного предприятия). Ее терм-множество, т.е. множество значений, обозначается как $T_1 = \{\text{«низкий»}, \text{«средний»}, \text{«высокий»}\}$, или в символическом виде $T_1 = \{X_{1,1}, X_{1,2}, X_{1,3}\}$ с функциями принадлежности термов (рис. 4);

x_2 – вторая входная переменная «интеллектуальный потенциал» (потенциал нематериальных, маркетинговых, управленческих и трудовых ресурсов машиностроительного предприятия). В качестве ее терм-множества будет исполь-

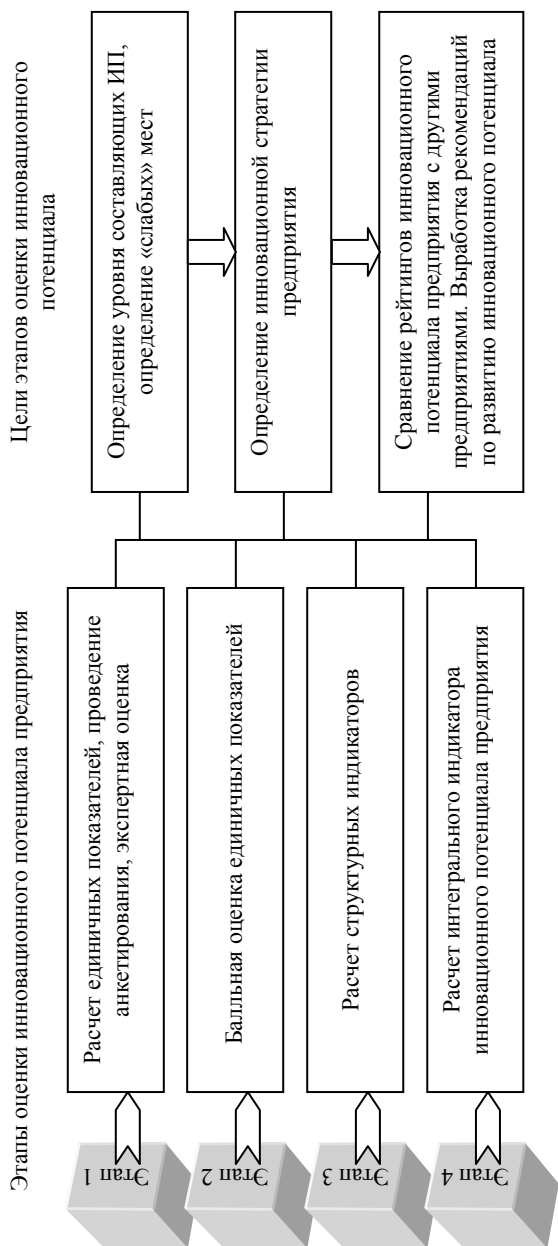


Рис. 2. Этапы и цели оценки инновационного потенциала предприятия

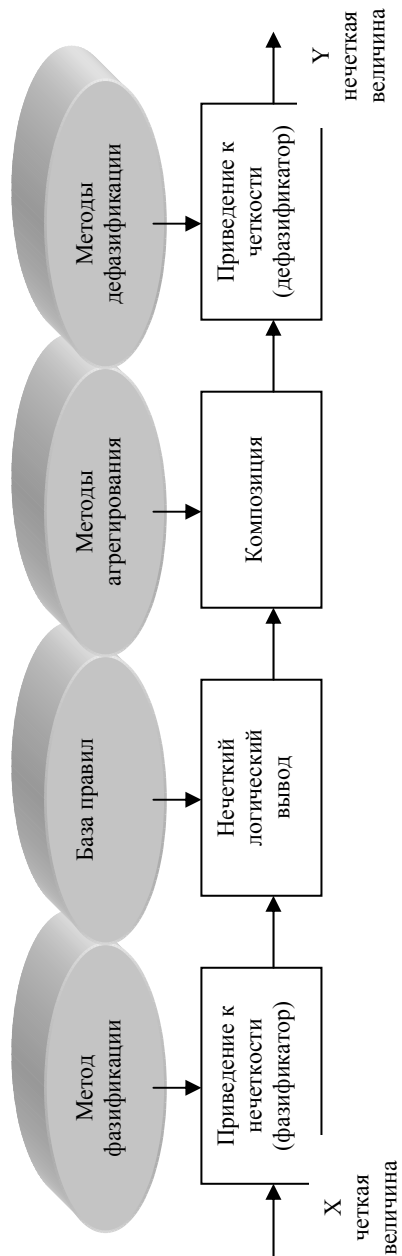


Рис. 3. Система нечеткого логического вывода

зываются аналогичное множество $T_2 = \{\text{«низкий»}, \text{«средний»}, \text{«высокий»}\} = \{X_{2,1}, X_{2,2}, X_{2,3}\}$ с функциями принадлежности термов (рис. 5). Для входных переменных X_1 и X_2 использованы гауссовы функции принадлежности с целью получения непрерывно дифференцируемых гиперповерхностей отклика нечёткой модели;

y – «инновационный потенциал» машиностроительного предприятия (выходная переменная). В качестве терм-множества выходной переменной будет использоваться множество $T_3 = \{\text{«низкий» (Н)}, \text{«достаточный интеллектуальный потенциал» (ДИнтП)}, \text{«достаточный материально-технический потенциал» (ДМТП)}, \text{«достаточный инновационный потенциал» (Д)}, \text{«высокий интеллектуальный потенциал» (ВИнтП)}, \text{«высокий материально-технический потенциал» (ВМТП)}, \text{«высокий инновационный потенциал» (В)}\}$ или в символическом виде $T_3 = \{Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5, Y_6, Y_7\}$.

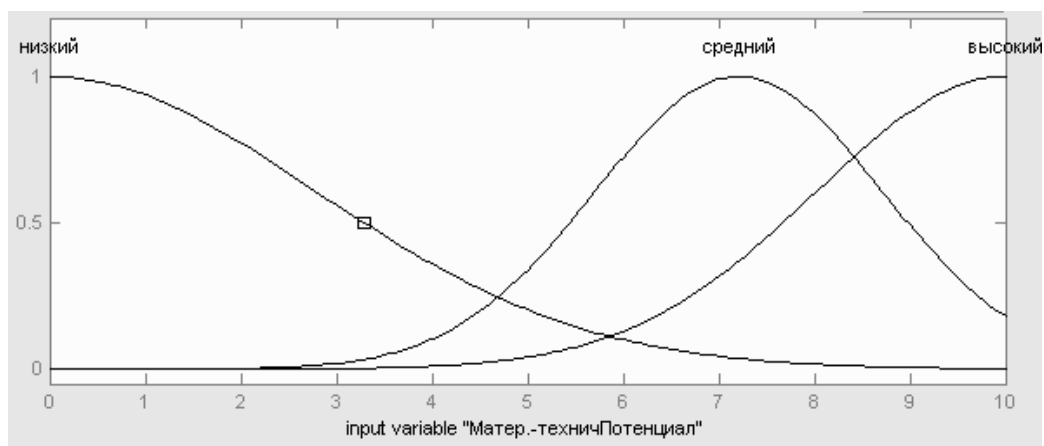


Рис. 4. График функции принадлежности для входной лингвистической переменной «материально-технический потенциал»

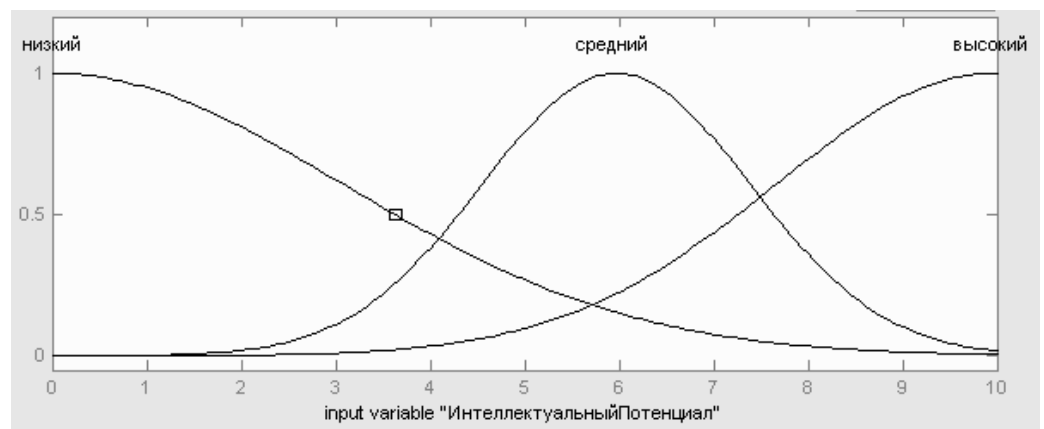


Рис. 5. График функции принадлежности для входной лингвистической переменной «интеллектуальный потенциал»

Представленной информации достаточно для проектирования нечеткой экспертной системы. Такая система будет иметь два входа (условное название «материально-технический потенциал» и «интеллектуальный потенциал»), один выход («инновационный потенциал»), девять правил типа «если...,то» (в соответствии с девятью приведенными предложениями) и девять значений для центров функции выхода.

Следующим этапом построения нечеткой модели является построение базы правил. В нашем случае имеем девять следующих правил:

IF x_1 IS $X_{1,1}$ AND x_2 IS $X_{2,1}$ THEN y IS Y_1 ;
 IF x_1 IS $X_{1,2}$ AND x_2 IS $X_{2,1}$ THEN y IS Y_3 ;
 IF x_1 IS $X_{1,3}$ AND x_2 IS $X_{2,1}$ THEN y IS Y_6 ;
 IF x_1 IS $X_{1,1}$ AND x_2 IS $X_{2,2}$ THEN y IS Y_2 ;
 IF x_1 IS $X_{1,2}$ AND x_2 IS $X_{2,2}$ THEN y IS Y_4 ;
 IF x_1 IS $X_{1,3}$ AND x_2 IS $X_{2,2}$ THEN y IS Y_7 ;
 IF x_1 IS $X_{1,1}$ AND x_2 IS $X_{2,3}$ THEN y IS Y_5 ;
 IF x_1 IS $X_{1,2}$ AND x_2 IS $X_{2,3}$ THEN y IS Y_8 ;
 IF x_1 IS $X_{1,3}$ AND x_2 IS $X_{2,3}$ THEN y IS Y_9 .

Построим систему, используя алгоритм вывода Мамдани (правила логического вывода в своих консеквентах (в правой части) содержат нечеткие значения (функции принадлежности)). Функции принадлежности термов изображены на рис. 6.

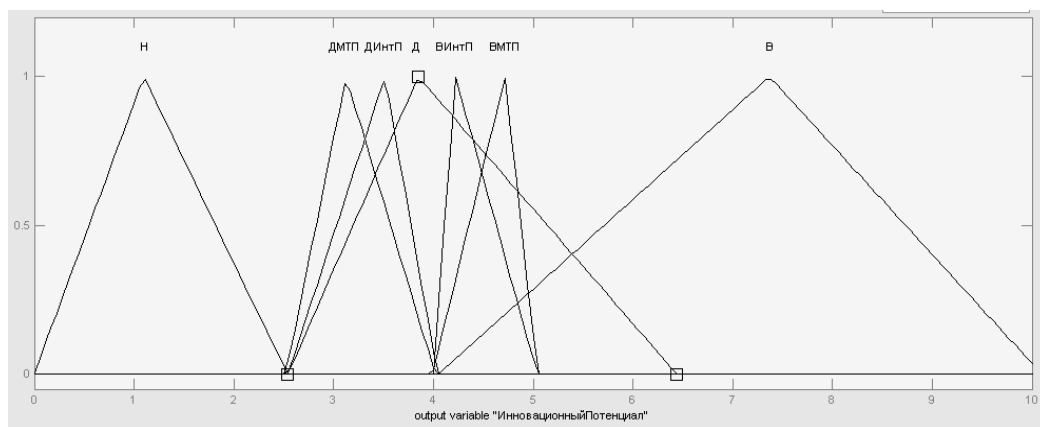


Рис. 6. Графики функций принадлежности для термов лингвистической переменной в модели Мамдани

Нечеткое моделирование в среде MatLab осуществляется с использованием пакета расширения Fuzzy Logic Toolbox [7].

Оценка инновационного потенциала предприятия по нечеткому выводу Мамдани с помощью агрегирования нечетких правил при двух входных переменных x_1 , x_2 представлена на рис. 7 (логическое произведение (оператор *min*), агрегирование импликаций, касающихся правил, проводится с использованием логической суммы (оператор *max*)).

С учетом того, что каждое правило модели Мамдани имеет определенную степень выполнения, произведены вычисления, позволившие при нескольких элементах области определения с максимальным значением степени при-

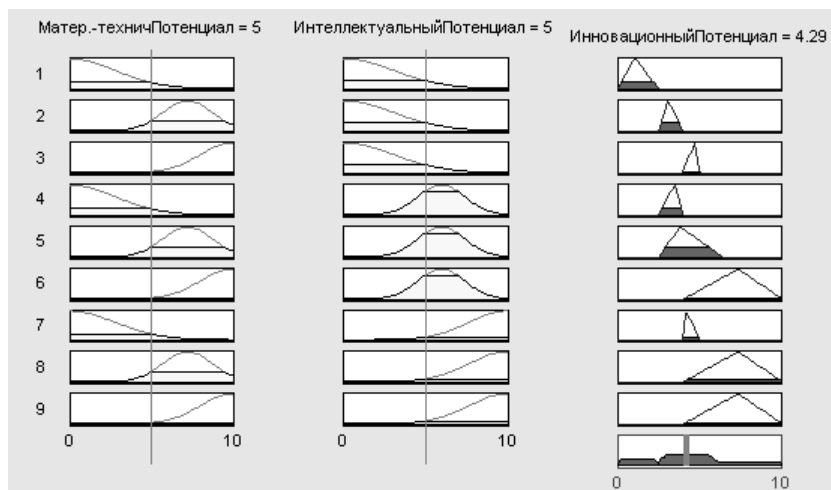


Рис. 7. Реализация нечёткого вывода Мамдани в пакете MatLab для оценки инновационного потенциала машиностроительного предприятия

надлежности выбрать усредненное значение максимумов («mean of maxima», MOM):

$$y^* = \sum_{m=1}^M \frac{y_m}{M}. \quad (4)$$

Построенная модель нечёткого вывода позволяет, задавая значения материально-технического и интеллектуального потенциалов, оценивать уровень инновационного потенциала. Подтверждением зависимости выходной переменной (инновационного потенциала) и входных переменных служит множество его значений в виде поверхности отклика, построенной с помощью Surface Viewer (рис. 8).

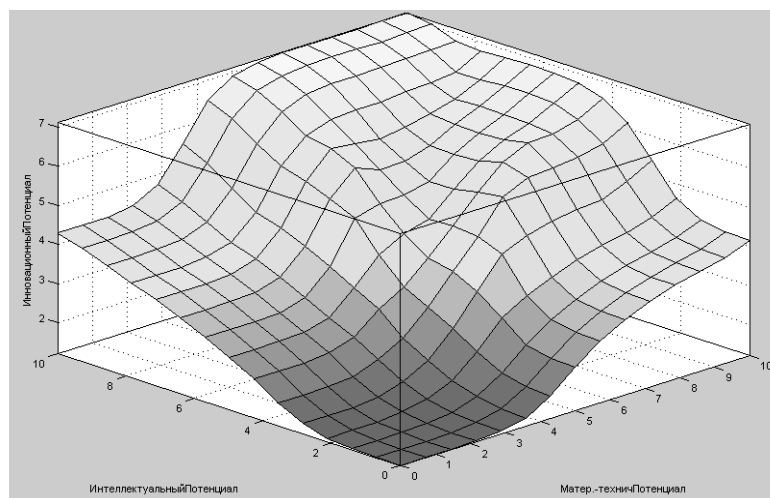


Рис. 8. Зависимость инновационного потенциала машиностроительного предприятия от входных переменных (МТП и ИнТП)

Таким образом, визуализация поверхности «входы–выходы» позволяет определить, что при максимальном значении интеллектуального потенциала и достаточном (или высоком) значении материально-технического потенциала инновационный потенциал достигает максимально возможного уровня. В то же время, при максимальном значении материально-технического потенциала и достаточном (или высоком значении) интеллектуального потенциала уровень инновационного потенциала не достигает максимального уровня.

Выводы. В работе установлено, что для оценки инновационного потенциала машиностроительного предприятия наиболее эффективными являются методы теории нечетких множеств. Они позволяют описывать качественные характеристики, которые сложно или невозможно задать количественно. Разработана нечётко-логическая модель оценки инновационного потенциала машиностроительного предприятия.

Дальнейшие разработки авторов в этом направлении будут посвящены усовершенствованию модели нечёткого вывода в аспекте подбора и обоснования функций принадлежности.

Список использованной литературы

1. Сураева М.О. Концептуальные основы формирования инновационного потенциала в системе народно-хозяйственного комплекса / М.О. Сураева // Экономические науки. – 2011. – № 3. – С. 125–130.
2. Митякова О.И. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия / О.И. Митякова // Финансы и кредит. – 2004. – № 13. – С. 69–74.
3. Семенкова Н.С. Формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия / Н.С. Семенкова // Экономика и финансы. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2008. – № 1. – С. 160–162.
4. Нургалиева Ш.М. Проблемы оценки инновационного потенциала предприятия / Ш.М. Нургалиева // Вопр. соврем. науки и практики. Ун-т им. В.И. Вернадского. – 2008. – Т. 1, № 1 (11). – С. 238–243.
5. Леоненков А.В. Нечёткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А.В. Леоненков. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.
6. Модели систем управления, использующих нечеткую логику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/emodel/00221820_0.html
7. Станиславик Е.В. Модель оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / Е.В. Станиславик, А.Б. Свиная // Труды Одесского политехнического университета. – 2008. – Вып. (29). – С. 292–297.
8. Андрейчикова А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчикова, О.Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
9. Штовба С.Д. Проектирование нечётких систем средствами MATLAB / С.Д. Штовба. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.

Удосконалено методологічні підходи до оцінки інноваційного потенціалу методом нечітких множин. Проведено оцінку інноваційного потенціалу за допомогою FIS-структури нечіткого виводу. Використано 10-бальну шкалу для визначення низького, достатнього та високого рівнів інноваційного потенціалу. Побудовано поверхню відгуку за допомогою Surface Viewer для підтвердження залежності вихідної (інноваційного потенціалу) та вхідних змінних.

Ключові слова: *інноваційний потенціал, методи оцінки, інноваційний розвиток, машинобудівне підприємство, нечіткі множини.*

The methodological approaches to the estimation of innovative potential are improved on the basis of fuzzy sets method. The innovative potential was evaluated using FIS-structure of the fuzzy inference. 10-points scale was used to rank low, satisfactory and the high level of innovative potential. The response surface built confirms the dependence of the output (innovative potential) and the input variables with the help of the Surface Viewer are constructed.

Key words: *innovative potential, evaluation methods, innovative development, machine-building enterprise, fuzzy sets.*

Одержано 21.01.2013.

МЕХАНІЗМ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТОЧНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПІДСТАВІ УДОСКОНАЛЕНИХ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ

Запропоновано вдосконалити існуючі коефіцієнти ліквідності за допомогою коригуючих показників, що враховують період обороту активів та зобов'язань, а також впровадити коефіцієнт поточних фінансових потреб. Удосконалені показники ліквідності підприємства дають змогу оптимізувати механізм задоволення поточних фінансових потреб підприємства за допомогою аналізу та прогнозування ліквідності.

Ключові слова: ліквідність, коефіцієнти, поточні фінансові потреби.

Постановка проблеми. Однією з умов стабільного функціонування підприємства на ринку в поточному і майбутніх періодах є забезпечення своєчасних розрахунків з постачальниками, банками, бюджетом, працівниками. Підприємства повинні володіти певним обсягом фінансових ресурсів, щоб мати змогу точно в термін і повністю розраховуватися за своїми зобов'язаннями, що на пряму пов'язане з ліквідністю підприємств. Аналіз ліквідності – це процес вимірювання платоспроможності підприємства та його фінансової гнучкості. Він є необхідним, оскільки кредитори підприємства зацікавлені у його спроможності сплачувати поточну заборгованість.

Коефіцієнти ліквідності тісно пов'язані з поточними фінансовими потребами підприємства (ПФП), оскільки їхні складові (обсяг запасів, розмір дебіторської та кредиторської заборгованості) є складовими й показниками ліквідності. Тому необхідно дослідити можливість оптимізації механізму задоволення поточних фінансових потреб машинобудівних підприємств за допомогою вдосконалення методики розрахунку коефіцієнтів ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуку зв'язку між тривалістю фінансового циклу, розміром поточних фінансових потреб підприємства та рівнем ліквідності підприємства присвячено певну кількість наукових праць зарубіжних учених. Зокрема, С. Оджека [2] використовує цикл обороту готівки (фінансовий цикл) для пошуку та обґрунтування зв'язку між кредитною політикою фірми та її ліквідністю. У більш ґрунтовному дослідженні А. Віхаякумар [3] вважає, що поточна ліквідність є функцією циклу обороту готівки, тому вона буде більш доречною для оцінки ефективності управління робочим капіталом за допомогою циклу обороту готівки, ніж традиційні показники ліквідності. Автор підтримує думку, що в літературі дуже рідко цикл обороту готівки використовується для характеристики ліквідності. Вчені Бхутто та інші [1] вводять нові поняття політики інвестування робочого капіталу (Working capital investment policy – INV) та політики фінансування робочого капіталу фірми (Working capital financing policy – FIN), які також можна розглядати як модернізовані показники ліквідності. Вітчизняні науковці [4; 6; 7] використовують різ-

ні показники під час аналізу ліквідності підприємства, але більшість пропонує стандартний набір з коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності.

Метою статті є вдосконалення алгоритму розрахунку існуючих коефіцієнтів ліквідності та впровадження нових показників, що характеризують стан та динаміку поточних фінансових потреб підприємств, заради оптимізації механізму задоволення поточних фінансових потреб підприємств.

Виклад основного матеріалу. Основна мета планування ПФП полягає у прогнозуванні змін показників ліквідності в плановому періоді, що є основою для оперативного управління ліквідністю підприємства. Важливе значення оцінка ліквідності має для неплатоспроможних підприємств чи близьких до цього стану, оскільки вона дає можливість виявити причини неплатоспроможності. Для оцінювання ступеня ліквідності підприємства вчені вживають відносні показники ліквідності, що різняться набором ліквідних засобів, які використовують для покриття короткострокових зобов'язань.

Перевагами застосування коефіцієнтів ліквідності є можливість усунення негативного впливу інфляції на окремі статті звітності: якщо інфляція призводить до різкого збільшення статей звітності й важко за абсолютними даними зробити достовірні висновки щодо діяльності підприємства, тоді доцільно застосовувати відносні показники.

У першу чергу з цією метою використовуються три такі коефіцієнти:

1. Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити, якщо воно реалізує усі свої оборотні активи, в тому числі і матеріальні запаси (1):

$$K_{п.л.} = \frac{OA(p.260\Phi 1)}{ПЗ(p.620\Phi 1)} \geq 2, \quad (1)$$

де $K_{п.л.}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

OA – оборотні активи;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Значення коефіцієнта менше за 1 означає неліквідний баланс. Коефіцієнт поточної ліквідності від 1 до 1,5 свідчить про своєчасність погашення боргів. Значення при нормальному фінансовому стані повинно бути більше 2, тобто поточні активи повинні вдвічі перевищувати короткострокові зобов'язання.

Л.А. Лахтіонова [6] вважає, що коефіцієнт поточної ліквідності дає загальну оцінку платоспроможності підприємства, а Є.В. Мних [7] називає його коефіцієнтом загальної платоспроможності.

2. Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості (2):

$$K_{шв.л.} = \frac{OA(p.260\Phi 1) - З(p.(100 - 140)\Phi 1)}{ПЗ(p.620\Phi 1)} [0,6 - 0,8], \quad (2)$$

де $K_{шв.л.}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;

$З$ – запаси.

З розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності виключено запаси. В. Вовк та О. Бугай [4] вважають, що це робиться не стільки тому, що запаси менш ліквідні, а через те, що кошти, які можна отримати в разі вимушеної реалізації виробничих запасів, можуть бути істотно нижчими за витрати на їх закупівлю. Л.А. Лахтіонова [6] називає цей показник коефіцієнтом проміжної (суворої) ліквідності, а Є.В. Мних [7] – коефіцієнтом проміжної платоспроможності.

Різні автори пропонують різні допустимі значення цього коефіцієнта, що ускладнює аналіз та призводить до отримання суперечливих висновків. Наприклад, у Л.А. Лахтіонової [6] це 1–2, у Є.В. Мниха [7] – на рівні 0,7–0,8.

У більшості досліджуваних машинобудівних підприємств виявлено нижчий рівень коефіцієнта швидкої ліквідності, тому проведено аналіз тенденції зміни цього показника та його складових за досліджуваний період. Виявлено, що зростання коефіцієнта швидкої ліквідності часто пов'язане зі зростанням дебіторської заборгованості або грошових коштів, що свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства.

3. Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити своїми грошовими коштами негайно (3):

$$K_{абс.л.} = \frac{ГК(p.230\Phi1 + p.240\Phi1)}{ПЗ(p.620\Phi1)} [0, 2 - 0, 35], \quad (3)$$

де $K_{абс.л.}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$ГК$ – грошові кошти.

Є.В. Мних [7] називає його коефіцієнтом абсолютної платоспроможності. Л.А. Лахтіонова [6] пропонує коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховувати як відношення найбільш ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів, поточних фінансових вкладень) до поточної заборгованості підприємства.

Як показало дослідження, фактичні значення коефіцієнта абсолютної ліквідності набагато нижче критичного. Необхідно застосовувати заходи щодо збільшення цього показника за рахунок збільшення найліквідніших активів або зменшення найбільш термінових зобов'язань, короткострокових кредитів та / або поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями. З іншого боку, В. Вовк та О. Бугай [4] вважають, що це не дає підстави робити висновок про неможливість підприємства негайно погасити свої борги, бо малоімовірно, щоб усі кредитори підприємства одночасно пред'явили йому свої вимоги.

Проте згадані вище коефіцієнти ліквідності мають певні недоліки:

– ретроспективність: всі коефіцієнти є статичними, оскільки їх розраховують на основі балансу, який характеризує стан підприємства на певну дату у минулому, вони не відображають майбутнього надходження та витрачання коштів від звичайної, фінансової та інвестиційної діяльності, вони не враховують майбутні заходи щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення ліквідності та платоспроможності;

– викривленість: коефіцієнти часто не відображають реальну картину стану ліквідності й платоспроможності, бо є можливість завищення показників через включення до складу поточних активів неліквідних запасів, відстроченої, простроченої або взагалі безнадійної дебіторської заборгованості – це означає, що сума дебіторської заборгованості збільшується в балансі саме внаслідок низької платіжної дисципліни, а не зростаючої ділової активності підприємства;

– багатоваріантність: запропоновані способи оцінки ліквідності та платоспроможності різняться кількістю та методами розрахунку використовуваних показників, відсутні єдині нормативні (критичні) величини коефіцієнтів, які розраховані на основі аналізу стану підприємств різних видів економічної діяльності.

Таким чином, механізм задоволення поточних фінансових потреб, заснований на аналізі традиційних показників ліквідності підприємства, не є досконалим, оскільки традиційні показники ліквідності не враховують те, як довго активи чи зобов'язання знаходяться в обороті. Проте тривалість зберігання чи період обороту має значний вплив на те, як швидко підприємству необхідно буде сплачувати свої борги. Для розв'язання цієї проблеми необхідно додати певні складові поточних активів та поточних пасивів, тоді можна запропонувати нові показники ліквідності.

З цією метою запропоновано коригуючі показники $Пка$ (4) та $Пкп$ (5):

$$P_{ка} = 1 - \frac{1}{K_{оа}} = 1 - \frac{O_{аср}}{2 \cdot ЧД}; \quad (4)$$

$$P_{кп} = 1 - \frac{1}{K_{оп}} = 1 - \frac{K_{Зср}}{2 \cdot ЧД}, \quad (5)$$

де $K_{оа}$ – коефіцієнт оборотності активів;

$K_{оп}$ – коефіцієнт оборотності пасивів;

$O_{аср}$ – середній за період розмір оборотних активів, тис. грн;

$K_{Зср}$ – середній за період розмір короткострокових зобов'язань, тис. грн;

$ЧД$ – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.

Отже, для отримання нових показників ліквідності необхідно помножити показники балансу, які використовуються при розрахунку традиційних показників ліквідності, на коригуючі показники. У тому разі, якщо підприємство ефективно управляє своїми поточними активами та поточними зобов'язаннями, нові показники ліквідності виявляться вище традиційних. Це відбувається внаслідок того, що чим більше коефіцієнт оборотності (активів чи зобов'язань), тим більшими будуть і коригуючі показники, тому, якщо коефіцієнт оборотності активів більше коефіцієнта оборотності зобов'язань, то й відкориговані показники ліквідності будуть вищими.

Розрахунки, проведені для всіх досліджуваних підприємств, показали, що напрями змін дуже різні, тобто є роки із збільшенням коефіцієнтів ліквідності, є роки зі зменшенням. Коефіцієнти ліквідності тісно пов'язані з поточними фінансовими потребами підприємства, оскільки їхні складові (обсяг запасів, розмір дебіторської та кредиторської заборгованості) є складовими й показниками ліквідності. Як приклад можна використати дані трьох підприємств (табл. 1). Можна стверджувати, що збільшення відкоригованого коефіцієнта ліквідності призведе до зменшення розміру ПФП, що означатиме більш ефективне управління грошовими коштами підприємства.

Таблиця 1

Традиційні та відкориговані показники ліквідності машинобудівних підприємств
Дніпропетровської області, 2002–2011 рр.

Рік	Кпл	Кпл1	Кшл	Кшл1	Кал	Кал1	Пка	Пкп
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»								
2002	0,92	40,09	0,67	28,87	0,00	0,09	-4,84	-0,11
2003	0,88	0,38	0,58	0,25	0,01	0,00	-0,10	-0,22
2004	0,66	18,77	0,29	8,33	0,01	0,16	0,25	0,01
2005	0,88	0,32	0,50	0,18	0,00	0,00	-0,18	-0,50
2006	1,39	-1,79	1,14	-1,47	0,00	0,00	-0,05	0,04
2007	1,09	5,14	0,82	3,85	0,00	0,01	-0,30	-0,06
2008	1,87	-1,70	1,36	-1,24	0,00	0,00	-0,17	0,19
2009	1,46	-2,11	0,99	-1,43	0,01	-0,01	-0,30	0,21
2010	1,62	-0,30	1,20	-0,22	0,00	0,00	-0,06	0,32
2011	1,76	-0,45	1,35	-0,35	0,08	-0,02	-0,09	0,36
ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів»								
2002	0,99	0,99	0,76	0,77	0,05	0,05	0,77	0,77
2003	1,10	1,06	0,88	0,85	0,00	0,00	0,55	0,57
2004	1,09	0,99	0,77	0,70	0,00	0,00	0,47	0,51
2005	1,15	1,01	1,03	0,91	0,06	0,06	0,44	0,50
2006	0,40	0,08	0,22	0,04	0,01	0,00	-0,06	-0,31
2007	0,23	0,05	0,10	0,02	0,00	0,00	-1,51	-7,11

Закінчення табл. 1

Рік	Кпл	Кпл1	Кшл	Кшл1	Кал	Кал1	Пка	Пкп
2008	0,93	0,27	0,43	0,12	0,00	0,00	-1,64	-5,72
2009	0,40	0,13	0,26	0,09	0,00	0,00	-0,63	-1,90
2010	0,68	1,88	0,49	1,34	0,06	0,15	0,50	0,18
2011	0,34	0,02	0,22	0,01	0,00	0,00	-0,05	-0,99
ПАТ «Синельниківський ресорний завод»								
2002	0,69	0,86	0,22	0,28	0,01	0,01	0,69	0,55
2003	0,68	0,99	0,23	0,34	0,00	0,00	0,59	0,41
2004	0,95	1,07	0,35	0,39	0,00	0,00	0,66	0,59
2005	1,10	1,08	0,53	0,52	0,00	0,00	0,65	0,66
2006	2,64	1,65	1,85	1,16	0,00	0,00	0,43	0,69
2007	1,65	0,62	1,35	0,51	0,00	0,00	0,22	0,59
2008	3,03	1,03	2,59	0,88	0,00	0,00	0,20	0,60
2009	7,15	-13,13	6,14	-11,27	0,00	0,00	-0,95	0,52
2010	5,70	-1,46	4,65	-1,19	0,00	0,00	-0,21	0,81
2011	4,26	0,83	3,51	0,68	0,00	0,00	0,16	0,83

Розраховано автором на основі [5].

Є й інші напрями удосконалення традиційного порядку розрахунку коефіцієнтів ліквідності, оскільки запропоновані різними науковцями варіанти розрахунку ПФП не беруть до уваги взаємозв'язок (через прибуток) рентабельності та ліквідності підприємства. Оскільки прибуток можна розглядати як додаткові ресурси, що можуть покривати зобов'язання, тоді рентабельність можна розглядати як додатковий засіб підтримання ліквідності підприємства. Неправильна оцінка ліквідності підприємства може призвести до неадекватних управлінських рішень. Те саме можна сказати й про оцінку ПФП. Отже, використовуючи відкориговані коефіцієнти, можна ретельніше та адекватніше дослідити та спрогнозувати фінансовий стан підприємства.

Крім удосконалення традиційних показників ліквідності, доцільним буде запропонувати нові, додаткові показники.

1. Середньоденний розмір поточних фінансових потреб $ПФП_{сд}$ (6):

$$ПФП_{сд} = ПФП / 365. \quad (6)$$

2. Коефіцієнт поточних фінансових потреб $Кпфп$, який показує, наскільки заборгованість постачальникам покриває заборгованість покупців та гроші, іміобілізовані у запаси (7):

$$Кпфп = КЗ / (Зан + ДЗ). \quad (7)$$

Нормативне значення $Кпфп \geq 1$.

Цей коефіцієнт показує, якою мірою комерційний кредит, отриманий від постачальників, покриває кошти, що іміобілізовані у запасах та дебіторській заборгованості, тобто скільки грошових одиниць поточних зобов'язань припадає на одну грошову одиницю поточних активів (за мінусом грошових коштів).

Граничні межі коефіцієнта ПФП встановити важко, оскільки головною метою управління ПФП є тільки перетворення їх на негативну величину за допомогою збалансування дебіторської та кредиторської заборгованості, але збільшувати кредиторську заборгованість нескінченно неможливо, оскільки це призведе до втрати більшості постачальників підприємства (табл. 2).

3. Середньоденний коефіцієнт ліквідності $Клсд$ (8):

$$Клсд = Кпфп / 365 = КЗ / ((Зан + ДЗ) \cdot 365). \quad (8)$$

Таблиця 2

Значення коефіцієнта поточних фінансових потреб *Кпфп* машинобудівних підприємств Дніпропетровської області, 2002–2011 рр.

№ з/п	Назва підприємства	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	ПрАТ «Виробниче об'єднання «Югчермет»	0,36	0,33	0,48	0,08	0,06	0,18	0,37	0,14	0,25	0,39
2	ПАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод»	0,06	0,10	0,21	0,05	0,24	0,63	0,30	0,23	0,34	0,78
3	ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	1,11	1,06	0,75	0,66	0,35	0,76	0,83	0,61	0,39	0,24
4	ПАТ «Дніпроважмаш»	0,60	0,60	0,51	0,65	0,52	0,59	0,82	0,53	0,47	0,71
5	ПАТ «Дніпроважпапірмаш» ім. Артема»	0,59	0,96	1,76	1,07	1,54	2,09	2,00	2,72	2,62	3,03
6	ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів»	1,05	0,40	0,45	0,49	2,06	3,24	0,50	1,21	1,11	1,35
7	ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків»	0,62	0,87	0,94	0,91	0,92	0,82	0,34	0,06	0,30	0,73
8	ДХК «Дніпровський машинобудівний завод»	0,79	0,72	0,70	0,77	0,71	0,77	0,55	0,92	0,79	1,26
9	ПАТ «Дніпрополімермаш»	0,59	0,71	1,02	1,15	0,85	1,74	1,67	1,88	1,62	1,38
10	ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,35	0,63	0,64	0,68	0,38	0,47	0,53	0,59	0,09	0,10
11	ПрАТ «Дніпропетровський тепловозремонтний завод»	0,31	0,27	0,31	0,48	0,53	0,47	0,48	0,46	0,55	0,51
12	ПрАТ «Дніпропетровський експериментальний механічний завод»	0,37	0,40	0,21	1,29	1,36	1,30	4,61	15,50	34,88	1,67
13	ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин»	0,51	0,55	0,40	0,53	0,80	0,83	0,83	0,91	1,00	1,13
14	ПАТ Завод «Павлоградхіммаш»	0,52	0,28	0,34	0,47	0,70	1,02	0,89	0,89	0,73	0,31
15	ПАТ «Синельниківський ресорний завод»	1,49	1,45	1,03	0,91	0,38	0,60	0,30	0,10	0,18	0,24

Розраховано автором на основі [5].

Дослідження коефіцієнта поточних фінансових потреб (рис. 1) показало, що у більшості випадків його значення менше 1, тобто сума запасів та дебіторської заборгованості не перевищує розмір кредиторської, отже підприємства відволікають певну частку оборотних коштів у запаси та відстрочки дебіторам. Більш ретельний аналіз показав, що випадки, коли коефіцієнт ПФП значно перевищує 1, пов'язані із збитковою діяльністю підприємств, призупиненням виробництва, що виражається у мінімальному або нульовому розмірі запасів та дебіторської заборгованості при великому розмірі кредиторської, зокрема короткострокових кредитів банків.

На підставі удосконалених показників ліквідності підприємства необхідно оптимізувати механізм задоволення ПФП підприємства таким чином: ввести планування ліквідності підприємства, удосконаливши коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності за допомогою коригуючих показників та застосовуючи нові – середньоденний розмір поточних фінансових потреб ПФПсд, коефіцієнт поточних фінансових потреб *Кпфп* та середньоденний коефіцієнт ліквідності *Клсд*.

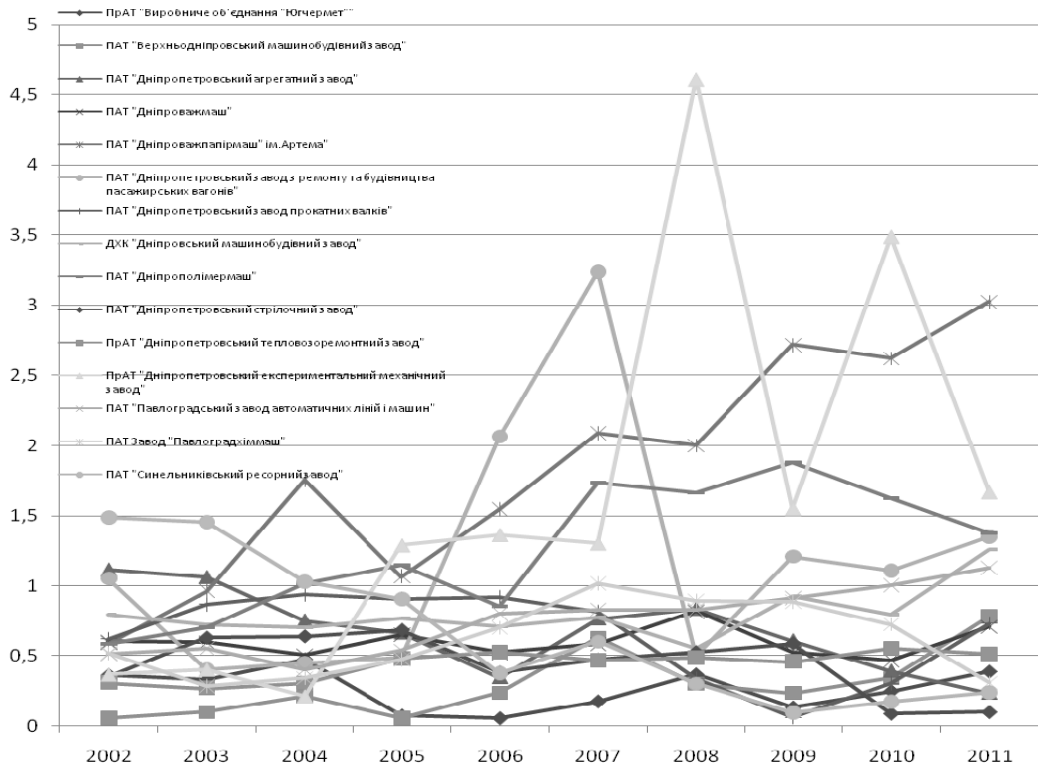


Рис. 1. Зведений графік зміни значення коефіцієнта поточних фінансових потреб машинобудівних підприємств Дніпропетровської області, 2002–2011 рр.

Висновки. Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних науковців довів, що існує певний зв'язок між розміром поточних фінансових потреб та рівнем ліквідності підприємства, але це питання недостатньо вивчене та обгрунтоване. Тому у статті запропоновано вдосконалити алгоритм розрахунку існуючих коефіцієнтів ліквідності та впровадження нових показників, що характеризують стан та динаміку поточних фінансових потреб підприємств, заради оптимізації механізму задоволення поточних фінансових потреб підприємств.

Доведено, що традиційні коефіцієнти ліквідності мають такі недоліки як ретроспективність, викривленість та багатоваріантність. Вони не враховують те, як довго активи чи зобов'язання перебувають в обороті. Тому автором запропоновано вдосконалити існуючі коефіцієнти ліквідності за допомогою коригуючих показників. Якщо підприємство ефективно управляє своїми поточними активами та поточними зобов'язаннями, тоді нові показники ліквідності виявляться вище традиційних. Розрахунки, проведені для досліджуваних підприємств, показали, що напрями змін дуже різні, тобто є роки із збільшенням коефіцієнтів ліквідності, є роки зі зменшенням.

Крім цього, запропоновано ввести до аналізу ліквідності підприємства коефіцієнт поточних фінансових потреб, що показує, якою мірою комерційний кредит, отриманий від постачальників, покриває кошти, що імібілізовані у запасах та дебіторській заборгованості.

На підставі удосконалених показників ліквідності підприємства необхідно оптимізувати механізм задоволення ПФП підприємства, удосконаливши коефі-

цієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності та застосовуючи нові показники, зокрема коефіцієнт поточних фінансових потреб.

Напрями подальших досліджень. В аналізі та зіставленні коефіцієнта абсолютної ліквідності та коефіцієнта поточних фінансових потреб існує певне протиріччя, пов'язане з їхніми орієнтовними значеннями, тому надалі необхідно усунути це протиріччя на основі цільової функції розрахунку величини поточних фінансових потреб.

Список використаної літератури

1. Niaz Ahmed Bhutto, Ghulam Abbas, Mujeeb-ur-Rehman and Syed Mir.M. Shah. Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size, Working Capital Approaches and Firm's Profitability: A Case of Pakistani Industries // Pakistani journal of eng. technol. science. – 2011. – Vol. 1. – No. 2. – Pp. 45–64.
2. Ojeka Stephen A. Credit policy and its effect on liquidity: a study of selected manufacturing companies in Nigeria // The Journal of Commerce. – 2010. – Vol. 3. – No. 3. – Hailey College of Commerce, University of the Punjab, Pakistan. – Pp. 10–19.
3. Vijayakumar A. Management of Corporate Liquidity and Profitability: An Empirical study // International Journal of Marketing and Technology. – Vol. 1. – Issue 6. – November 2011. – Pp. 156–175, <http://www.ijmra.us>.
4. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / В. Вовк, О. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3 (32). – С. 169–173.
5. Загальнодоступна інформаційна база даних НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
6. Лахтінова Л.А. Уточнення поняття ліквідності суб'єкта економіки в ринкових умовах підприємницького господарювання /Л.А. Лахтінова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2009. – № 22. – С. 114–122.
7. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. – К.: ЦНЛ, 2003. – 412 с. – С. 173.

Предложено усовершенствовать существующие коэффициенты ликвидности с помощью корректирующих показателей, учитывающих период оборота активов и обязательств, а также ввести коэффициент текущих финансовых потребностей. Усовершенствованные показатели ликвидности предприятия дадут возможность оптимизировать механизм удовлетворения текущих финансовых потребностей предприятия с помощью анализа и прогнозирования ликвидности.

Ключевые слова: *ликвидность, коэффициенты, текущие финансовые потребности.*

The paper proposes to improve the existing liquidity ratios by adjusting parameters that take into account the period of turnover of assets and liabilities, as well as to introduce the coefficient of current financial needs. Improved liquidity will enable the company to optimize the mechanism of satisfaction of machinery enterprises current financial needs with the analysis and forecasting of liquidity.

Key words: *liquidity, coefficients, current, financial, needs.*

Одержано 15.02.2013.

УДК 658.5

В.Л. ПІКАЛОВ,
*кандидат хімічних наук, старший науковий
співробітник, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРОЦЕСИ І МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗНАННЯМИ

Викладено результати теоретичного дослідження, присвяченого процесам і методам управління організаційними знаннями суб'єктів господарювання.

Ключові слова: організаційні знання, система управління знаннями, спіраль знань.

Постановка проблеми. У сучасному розумінні знання – це перевірений практикою результат пізнання дійсності, цілком певне відображення його в мисленні індивідуума. Знання в соціально-економічних системах нині виступає як продукт діяльності, предмет кінцевого споживання, виробничий ресурс, засіб трансакцій і тезаврацій, а також інструмент консолідації суспільства і відтворення громадських інститутів.

Управління знаннями – це відносно новий напрям у менеджменті (сформувався і отримав досить бурхливий розвиток упродовж останніх 20–25 років), що представляє процес, у ході якого суб'єкти господарювання свідомо створюють, структурують і використовують базу знань [1].

Необхідність цього напрямку в менеджменті викликана інтенсивним переходом розвинених країн до інноваційної економіки, в якій у процесі виробництва продукції і надання послуг провідна роль належить інтелектуальним ресурсам. У нових економічних умовах суб'єкти господарювання прагнуть якомога більше знати про характер свого внутрішнього і зовнішнього середовища і стосунки між ними. Вивчаючи своє внутрішнє середовище, вони виявляють природу своїх здібностей і дій, особливості кінцевих виробів і послуг з тим, щоб додати до них ще більшу вартість. Вивчаючи зовнішнє середовище, суб'єкти господарювання прагнуть до кращого пізнання своїх клієнтів, дистриб'юторів, постачальників, конкурентів, нових технологій, економічних тенденцій і т. д. Тільки на основі систематичного розвитку своїх власних здібностей і ефективного використання їх для задоволення потреб клієнтів останні здатні домагатися конкурентної переваги і тривало утримувати її в умовах інноваційної економіки. Тому суб'єктам господарювання доводиться систематично навчатися, освоювати і ефективно застосовувати у практичній діяльності свої організаційні знання.

Організаційне знання (знання суб'єкта господарювання), що базується на знаннях індивідуумів, може бути визначене як розподілений набір принципів, фактів, навичок, правил, які інформаційно забезпечують процеси ухвалення рішень, поведінку і дії в організації. Організаційне знання нині все більшою мірою стає найважливішим джерелом відмітних здібностей суб'єктів господарювання і найважливішим фактором їх конкурентоспроможності [2].

Управління організаційними знаннями базується на ключових напрямках діяльності організації: маркетингу, виробництві, інжинірингу, бенчмаркінгу, інформаційних технологіях, менеджменті якості, управлінні персоналом, оскільки в інноваційній економіці знаннями є не лише масив інформації, яку мають люди, але і деякі частини продукту або послуги. Проте в тлумаченні провід-

них учених і фахівців у сфері управління організаційними знаннями найважливіших для цього напрямку діяльності понять є помітна розбіжність, що виражається у наявності цілого ряду пропагованих ними плюралістичних концепцій, що містять різні уявлення про сутність процесів і особливості методів управління знаннями.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих теоретичних уявлень про сутність процесів і методів управління організаційними знаннями і деяких проблем впровадження системи управління знаннями суб'єктами господарювання.

Основний матеріал і результати дослідження. Як показали проведені автором дослідження, в сучасній науковій літературі проблеми процесів і методів управління організаційними знаннями розглядаються на основі трьох основних підходів: інформаційно-технологічного, організаційно-управлінського і організаційно-економічного.

З точки зору інформаційно-технологічного підходу (Т.А. Гаврилов, Д.І. Муромцев, І. Ерикссон та ін.) можливості інформаційно-комп'ютерних технологій (забезпечення швидкого доступу до інформації, підтримка ефективних комунікацій, інформаційні системи підтримки управлінських рішень, штучний інтелект тощо) розглядаються як органічна частина передових систем в управлінні знаннями суб'єктів господарювання.

Організаційно-управлінський підхід (П. Друкер, П. Сенге, М. Желени та ін.), що спирається на досить глибокий аналіз завдань менеджменту знань, робить акцент на специфіку управління інтелектуальними працівниками (працівниками, що володіють знаннями), а також на феномен розподілених знань між працівниками організації, що систематично навчаються.

Організаційно-економічний напрям досліджень управління знаннями (Б.З. Мільнер, В.В. Глухов, Г.Б. Клейнер та ін.) трактує організаційне знання як найбільш важливий ресурс суб'єкта господарювання, що забезпечує його конкурентні переваги.

За даними [2–4] в управлінні організаційними знаннями виділяють чотири основні процеси: створення, зберігання, передачу і використання знань. У той же час ряд авторів [5, 6] вважають, що ефективне управління знаннями суб'єкта господарювання неможливе без системного підходу до управління ланцюжком таких процесів, як створення, фіксація, кодифікація, відбір, тестування, розповсюдження, розвиток, захист контроль, передача, адаптація і використання знань.

Проведений автором аналіз існуючих підходів до управління організаційними знаннями дозволив зробити висновок, що значна частина фахівців у цій сфері менеджменту розглядають управління знаннями як ряд систематичних процесів, завдяки яким знання, необхідні для успішної діяльності суб'єкта господарювання, створюються, зберігаються, розподіляються і використовуються. І, незважаючи на деяку суперечність концепцій щодо управління знаннями, можна виділити деякі базові процеси, які є присутніми практично у будь-якій моделі управління знаннями.

Зокрема, це такі найважливіші процеси: придбання, створення (генерація знань працівниками суб'єкта господарювання), поширення і обмін, а також використання знань з метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Ті ж процеси, які в тому або іншому ступені забезпечують здійснення базових процесів, цілком можна віднести до допоміжних: добір, кодифікація, накопичення, аудит, розвиток (поповнення, якісне оновлення), захист, розподіл, оцінка, контроль знань та ін. При цьому процеси управління знаннями можуть здійснюватися як самостійні бізнес-процеси, а також можуть бути інтегровані в основні бізнес-процеси суб'єкта господарювання. Але у будь-якому випадку вони вимагають фінансового, технічного і структурного забез-

печення, хоча в кожному процесі управління знаннями використовуються цілком певні специфічні методи. Зокрема, управління створенням знань припускає розвиток творчого мислення, інновації, придбання знань, а також використання деяких інших методів.

Управління поширенням і обміном знаннями пов'язане з використанням методів кодифікації, інтерактивного спілкування і спільної діяльності, стимулювання обміну знаннями, а також застосування інформаційних технологій. У той же час управління процесом використання знань здійснюється за допомогою передачі знань, комерціалізації інтелектуальних активів, групових методів розробки рішень.

Доречно відзначити, що управління організаційними знаннями є процесом із зворотним зв'язком, що має циклічний характер. Так, на певному етапі діяльності суб'єкта господарювання з'являється потреба у конкретних знаннях, потім здійснюються формування нового знання з внутрішніх і зовнішніх джерел, з подальшою його формалізацією. Надалі розробляються процеси забезпечення доступу, зберігання, обміну, розповсюдження і використання нових знань. Нарешті, на основі аудиту і оцінки результатів використання цих знань визначається необхідність у новітніх знаннях, запускається процес їх створення, оновлення існуючих знань, кодифікація і т. д. Проте перш ніж створювати знання, необхідно визначити, які з них потрібні суб'єкту господарювання, з яких джерел і якими способами вони будуть отримані, яка їх вартість, хто і коли буде усім цим займатися.

Управління організаційними знаннями пов'язане зі змінами культури в організації і неможливе без створення спеціальних механізмів, що дозволяють мотивувати проведення робіт щодо створення системи управління знаннями і ефективного використання останніх. Воно припускає бажання працівників суб'єкта господарювання ділитися отриманими знаннями для досягнення синергетичного ефекту в масштабах усієї організації, що, на думку автора, може бути забезпечене лише при особливо високому рівні мотивації робітників, що мають високий рівень знань. З цією метою до них повинні застосовуватися такі способи мотивації, які сприяють їх визнанню і самовираженню. Таким працівникам необхідно надавати широкі можливості для самонавчання і подальшого кар'єрного зростання, створювати для них спеціальні внутрішні курси навчання, виділяти ресурси для подальшого підвищення рівня освіти в робочий час.

Серед існуючих моделей створення організаційного знання, безумовно, на особливу увагу заслуговує модель (спіраль знань), запропонована Ікуджиро Нонака і Хіротака Такеучі [7]. Створення знання розглядається ними як систематична взаємодія явних (формалізованих) і неявних (неформалізованих) знань, які як надходять іззовні, так і генеруються в самій організації, багаторазово переходячи з індивідуального рівня на організаційний і навпаки. Модель передбачає чотири способи трансформації знань в організації: соціалізація, екстерналізація, комбінація та інтерналізація.

Соціалізація (усуспільнення) припускає перенесення неявних знань від однієї людини до іншої неформалізованим чином при їх взаємодії у тривалій сумісній діяльності. У результаті взаємного навчання вони здобувають нові знання, уміння, навички; у них формуються загальні погляди.

У процесі екстерналізації відбувається трансформація неявних індивідуальних знань в явні організаційні знання. У результаті знання набувають формалізованого вигляду (тексти, схеми, таблиці), вони подані у письмовій формі, відеозаписах тощо, стають доступними для використання працівниками організації.

Комбінація (формування системного знання) означає передачу явних знань від індивідуумів, що мають знання, з метою створення явних знань у індивідуумів, що пізнають. Такий прямиий доступ нових знань до користувачів особливо ефективно здійснюється в результаті застосування сучасних інформаційних

технологій, створення баз даних, використання електронної пошти, розміщення нових знань в Інтернеті і т. п.

Інтерналізація припускає трансформацію (перетворення) індивідумом отриманих явних знань у власні неявні, внаслідок чого у нього формуються нові прикладні знання. Надалі ці отримані нові неформалізовані знання передаються неформалізованим шляхом іншим учасникам спільної діяльності, тобто відбувається процес їх соціалізації. Таким чином, по спіралі і йде нарощування організаційних знань.

Доречно відзначити, що осмислення, запропонованої І. Нонака і Х. Такеу-чі спіралі знань, дозволяє зробити такі висновки:

- три з чотирьох фрагментів спіралі знань пов'язані з безпосереднім спілкуванням працівників організації, і тільки один – з інформаційними технологіями. Отже, ефективність процесу створення організаційних знань значною мірою визначається досягнутим рівнем комфортності спілкування працівників і станом психологічного клімату в організації;

- на кожному етапі трансформації знань відбуваються часткова їх втрата і викривлення. Найменшими втратами і викривленнями супроводжується процес соціалізації (безпосередня передача неявних знань від одного індивідуума до іншого);

- процес соціалізації (усуспільнення неявних знань) відіграє центральну роль у створенні організаційних знань;

- тільки неявні знання (самі по собі або разом з формалізованими знаннями) можуть забезпечити суб'єктові господарювання стійки переваги в конкуренції.

У процесі створення знань можна виділити такі найбільш важливі етапи: ідентифікація (визначення), придбання і генерація нових знань.

На етапі ідентифікації необхідно встановити, які основні знання мають значення для реалізації стратегії і успіху суб'єкта господарювання. Основні (базові) знання – це сукупність експертних знань, інструментів і методів, необхідних для реалізації відповідних стратегічних можливостей організації. Такі знання мають бути орієнтованими на завдання і цінності компанії (знання про запити і очікування споживачів, конкурентів, постачальників, про продукцію і послуги, фінанси, технології, працівників та ін.) [8].

Виходячи з цього, до процесу ідентифікації знань слід віднести:

- вибір базових знань, що мають значення для реалізації стратегії і забезпечення успіху компанії;

- вибір доменів знань (спеціалізованих предметних сфер, на які поділяються базові знання);

- оцінку наявного рівня знань і компетенції працівників у кожній виділеній сфері.

При цьому домені знань (продукт, ринок, споживачі, працівники і т. ін.) виявляються шляхом структуризації базових знань.

Після цього оцінюється наявний рівень компетенції працівників у кожній сфері знань і виявляється, чи володіють працівники достатніми знаннями і досвідом для досягнення цілей організації. Визначення розриву між наявним і необхідним рівнями компетенції дає основу фахівцям у відповідних галузях знань спільно з фахівцями з навчання та інформаційних технологій розпочати створення навчальних програм.

На етапі створення знань необхідно приділяти пильну увагу виборам джерел їх можливого отримання, оцінці їх корисності і добору необхідних знань, а також забезпеченню відповідності між припливом нових знань і потребою в них. Разом з внутрішніми джерелами отримання знань необхідно використовувати усе різноманіття зовнішніх джерел: засобів масової інформації (друк, телебачення, радіо, газети, журнали, інші періодичні видання), Інтернету, спеціалі-

зованих звітів компаній, баз даних, матеріалів виставок і конференцій, маркетингових досліджень, співпраці, партнерства тощо.

Для отримання нових знань необхідно використовувати різноманітні методи, такі як збір і аналіз інформації, особиста взаємодія, придбання і оренда знань, бенчмаркінг, імітація, наслідування, досвід, злиття і поглинання, створення союзів і альянсів та ін.).

На етапі придбання знань має бути визначена єдина структура організації і класифікації знань, призначених для зберігання в корпоративній пам'яті. Окрім вивчення і структуризації знань, потрібні оцінка і фільтрація останніх експертами на базі виявлення їх корисності.

Одним з важливих завдань управління на етапі створення знань є забезпечення відповідних умов майже кожному працівникові організації для здійснення новаторства, прояву ініціативи і творчості, обміну думками і досвідом, генерації ідей [8]. Джерелами створення нових організаційних знань суб'єкта господарювання є дослідження і розробки, інноваційна діяльність, ідеї і пропозиції його працівників. У деяких випадках можуть бути сформовані спеціальні групи, відділи, центри створення знань.

Процес створення знань, безумовно, має супроводжуватися процесами їх накопичення і розвитку, що забезпечують постійне оновлення знань, перетворення знань з неявних в явні, використання різних способів виявлення нових знань, поповнення організаційної пам'яті. До основних завдань управління у процесі накопичення і розвитку знань слід віднести: класифікацію знань і визначення знань, що підлягають перетворенню в інтелектуальні активи, їх кодифікацію і забезпечення доступу працівників до них.

Накопичення знань як процес створення організаційної пам'яті здійснюється у формі пам'яті окремих індивідуумів, на паперових носіях і в електронному вигляді. При цьому накопичений досвід може бути узагальнений і поданий у вигляді вузьких спеціалізованих сфер знання.

Знання організації може бути класифіковане за такими показниками, як галузь, напрям бізнесу, професія тощо. Зокрема, знання про зовнішнє середовище зручно класифікувати в організаційній пам'яті за ринками, конкурентами, клієнтами, постачальниками, споживачами, продуктами, послугами і т. ін. Знання ж про внутрішнє середовище організації поділяються за структурою, функціями, процесами, технологіями, мотивацією, організаційною культурою тощо.

Накопичені знання можна подати у вигляді теоретичних (фундаментальні концепції, гіпотези, принципи, моделі тощо) і практичних (прикладні теорії, емпіричні правила, досвід, методи, ті що постійно використовуються у поточній роботі) знань. Проте багато знань після систематизації втрачають значну частину змістових нюансів, заснованих на індивідуальній інтерпретації і досвіді використання.

У свою чергу, розвиток знань припускає виявлення нових знань і поповнення організаційної пам'яті, що досягається на основі маркетингових досліджень, ретельного вивчення клієнтів, і споживачів, аналізу практичних результатів, узагальнення успішного досвіду, проведення експериментів і розвиток креативного мислення працівників суб'єкта господарювання. Але це потребує створення в організації середовища для вільного обміну ними і поширення їх серед співробітників компанії, бо нерівномірний розподіл знань серед співробітників суб'єкта господарювання оцінюється фахівцями як дефіцит знань. Неповнота знань створює інформаційні проблеми. Дефіцит знань та інформаційні проблеми нерозривно пов'язані. Щоб вивільнити потенціал, що знаходиться в знаннях, необхідно одночасно вирішувати й ті, й інші завдання.

Для розповсюдження знань необхідно витягнути їх з організаційної пам'яті і зробити доступними для усіх працівників суб'єкта господарювання. Для цього можна використовувати сучасні комп'ютерні технології пошуку знань, внут-

рішні друкарські видання, інформаційні технології і програмні продукти для спільної роботи (електронна пошта, телеконференції, електронні наради, відеоконференції, Інтернет, Інтранет, програмне забезпечення групового користування), а також співпрацю і групову діяльність (співтовариства практиків, робочі групи, соціальні мережі, віртуальні команди та ін.), навчання, формування культури використання знань.

Впровадження інформаційних технологій і програмних продуктів, що являють собою пошукові механізми високого рівня, дозволяють здійснювати не лише пошук інформації, але і готові до негайного використання необхідних знань.

Працівники суб'єктів господарювання повинні мати доступ до усіх видів знань зі свого робочого місця. Але, як показала практика, використання інформаційних технологій у внутрішньоорганізаційних інформаційних системах часто призводить до інформаційного перевантаження персоналу. Симптомами синдрому інформаційної втоми, якими страждають багато працівників організацій, є надлишок інформації і нестача саме знань. У результаті має місце непродуктивна втрата часу на пошук потрібної інформації і зниження ефективності роботи. Тому при роботі з великими обсягами інформації треба особливо ретельно дотримуватися принципу взаєморозуміння, для чого потрібне створення у внутрішньоорганізаційній «павутині» загального масиву символів для партнерів по комунікації.

В управлінні знаннями велике значення має спілкування із зовнішнім середовищем: споживачами, клієнтами, постачальниками, партнерами. Досвід суб'єктів господарювання, які використовують співпрацю з метою отримання знання, свідчить, що саме вони більше від інших досягають успіху в отриманні та підтримці конкурентної переваги, поліпшенні довгострокових фінансових показників діяльності. Безумовно, ті організації, які перевершують інших в отриманні знань від партнерів, мають можливість краще пристосуватися до динамічних змін навколишнього середовища. Використовуючи співпрацю і обмін знаннями, вони своєчасно відповідають на потреби споживачів.

В умовах зростаючої конкуренції, зростання витрат на наукові дослідження, збільшення ризику, пов'язаного із створенням і комерціалізацією технологій, суб'єкти господарювання, у тому числі і ті, що конкурують один з одним, об'єднуються щодо проведення дослідних робіт, створюють стратегічні альянси. При цьому їх зусилля спрямовані на створення механізмів успішної передачі знань, технологій, а також обмін досвідом. На практиці отримали поширення такі методи, як заохочення спільної діяльності; відображення завдань передачі знань і технологій в планах; проведення загальних для альянсу виставок; розширення діяльності щодо демонстрації своїх технологій; адаптація процесу передачі технології до конкретних умов кожного суб'єкта альянсу; проведення тренінгів та інших форм навчання.

Як було відзначено вище, використання знань означає їх активне застосування у процесі ухвалення рішень, виконання завдань, навчання, поліпшення економічних і фінансових показників діяльності. Але наявність в організації системи управління знаннями далеко не завжди означає, що знаннями активно користуються.

Серед основних завдань управління в процесі використання знань можна виділити:

- створення умов для використання знань у ділових процесах, у тому числі в процесі ухвалення рішень;
- використання знань при навчанні (працівників, партнерів);
- комерціалізація знань.

У сучасних організаціях отримали поширення такі форми і методи використання знань:

- застосування інформаційних технологій для доступу до необхідних знань;
- організація спільної групової і міжгрупової роботи;
- навчання;
- передача знань партнерам;
- продаж знань (патенти, ліцензії, бренди, торгові марки, технології, винаходи, комп'ютерні програми);
- лізинг (оренда) знань;
- франчайзинг.

Для того, щоб отримати доступ і застосувати потрібну частину знань у потрібний час і в правильній формі, потрібна спеціальна мова запитів. Для швидкого доступу, перегляду і отримання знань необхідно створити зрозумілі системи класифікації і навігації. Такі системи повинні «розуміти» завдання користувача і задані умови. У деяких суб'єктів господарювання для цих цілей застосовуються інтегровані системи забезпечення діяльності, які істотно збільшують можливості робітників і їх працездатність. Для своєчасного отримання знань потрібна проактивна система, яка відстежує дії користувача і визначає, коли потрібні підтримка або використання потрібного модуля. Користувачі можуть заявити формат, в якому будуть подані знання, запросити довідковий, консультаційний, тестовий і атестаційний модулі.

Проте якщо в організації не проводяться роботи з формування культури спільної роботи і загального доступу до знань, то інформаційні технології не дозволять отримати відчутні результати. У використанні знань головною є взаємодія між людьми з метою обміну ідеями, індивідуальними знаннями, досвідом, навичками, уміннями, організація спільної групової і міжгрупової роботи.

Одним з видів використання знань є їх продаж. На базі інтелектуального капіталу створюються нові продукти, які можуть бути реалізовані за межами організації. Це стосується передусім організаційного капіталу (винаходів, технологій, патентів, брендів, торгових марок, комп'ютерних програм, баз даних). Він, на відміну від інших видів інтелектуального капіталу, є власністю суб'єкта господарювання і може бути відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу. Як правило, продаж інтелектуальних активів стає можливим, коли організація досягає певної фази зрілості.

Комерціалізація використання інтелектуальних активів можлива і в інших формах, що отримали поширення: продаж ліцензій, лізинг, франчайзинг, поступка, застава. Для залучення інтелектуальних активів до обороту компанії необхідно вирішити цілий ряд управлінських завдань, пов'язаних з їх аудитом, експертизою, отриманням охоронних документів, виняткових прав власності, захистом. Вирішення цього комплексу завдань вимагає розробки корпоративної стратегії управління інтелектуальними активами.

Найбільш суттєвими параметрами, на які слід орієнтуватися при виконанні робіт кожного процесу і етапу управління знаннями, є спрямованість на споживача, висока компетентність і професіоналізм, використання сучасних інформаційних технологій, гнучкість і адаптивність.

На думку автора, успішне управління організаційними знаннями можливе лише на основі створення у суб'єктів господарювання ефективної системи менеджменту знань, що становлять сукупність взаємодіючих і взаємозалежних елементів, які належать до управління знаннями (процесів, баз даних, програмного забезпечення, організаційних структур, специфічної організаційної культури тощо), і забезпечує досягнення поставлених цілей. При цьому найважливішим завданням такої системи є створення специфічної організаційної культури, що забезпечує вільний обмін знаннями, безперервне навчання працівників, оскільки це підтримує їх саморозвиток, призводить до постійного вдосконалення майстерності, які приносять, зрештою, величезне моральне задоволення працівникам без очікування якої-небудь додаткової матеріальної вигоди. У той же

час володіння сукупністю організаційних знань, навичок і умінь є нині головною умовою конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та їх успішного розвитку в довгостроковій перспективі, а процес організаційного навчання виступає основним механізмом їх забезпечення.

Список використаної літератури

1. Пікалов В.Л. Управління знаннями як нова функція управління корпораціями / В.Л. Пікалов // Академічний огляд / Academy Review. – 2009. – № 2. – С. 106–111.
2. Нонака И. Компания – созидатель знания. Классика Harvard Business Review / И. Нонака. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с.
3. Махлоуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлоуп. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 416 с.
4. Чезборо Г. Открытие инновации / Г. Чезборо. – М.: Поколение, 2007. – 386 с.
5. Сенге П.М. Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации / П.М. Сенге. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.
6. Когут Б. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологий / Б. Когут, У. Зингер // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С. 123–138.
7. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи; пер. с англ. – М: Олимп-Бизнес, 2003. – 383 с.
8. Пікалов В.Л. Основні проблеми створення системи управління знаннями на підприємстві сфери торгівлі / В.Л. Пікалов // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2009. – Вип. 1 [6]. – С. 128–136.

Изложены результаты теоретического исследования, посвященного процессам и методам управления организационными знаниями субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *организационные знания, система управления знаниями, спираль знаний.*

The results of theoretical research, sanctified to the processes and management methods by organizational knowledge of management subjects are expounded.

Key words: *organizational knowledge, control system by knowledge, spiral of knowledge.*

Одержано 15.02.2013.

МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО АНАЛИЗА

В статье на основе кросс-культурного анализа исследуются мотивы предпринимательской деятельности. Устанавливается, что в мотивации предпринимателя присутствуют как экономические, так и внеэкономические мотивы. Обосновывается, что любые формы воздействия на предпринимательство со стороны государства должны учитывать сложную структуру мотивов и, исходя из нее, определять целесообразность использования тех или иных регулирующих инструментов.

Ключевые слова: *предпринимательство, мотивация, ориентация на собственный интерес, социальная ответственность бизнеса, альтруизм, эгоизм.*

Постановка проблемы. Социально-экономические преобразования, ко-ренным образом изменившие постсоветский мир на исходе XX ст., детерминировали появление в обществе новых рыночных институтов и отношений, которые не были характерными для предшествующего экономического развития. Поскольку предпринимательство выступает одним из центральных институтов и главной движущей силой рыночного процесса, без которого невозможно представить обеспечение эффективного и устойчивого функционирования современной экономики, то именно на его создании замыкались все реформы переходного периода. Инициативный и креативный, не страшщийся риска и эффективно ведущий хозяйственную деятельность ради получения прибыли (а в конечном итоге создающий общественную пользу) – именно такой субъект был необходим формирующейся рыночной экономике.

Однако описанный тип предпринимательства оказался на практике лишь идеалом, теоретической абстракцией, вошедшей в наше сознание со страниц западных учебников. В реальной действительности существует достаточно большое число вариаций и модификаций идеального типа. Для отечественной хозяйственной практики и выработки стратегии действенных реформ стало важным понять экономические представления и установки национальных субъектов предпринимательской деятельности.

С учетом особой значимости предпринимательства и необходимости изучения его функционирования вполне объяснимым является тот огромный интерес, который проявляет экономическая теория к данному феномену. Вся классическая школа, марксизм и ранняя неоклассика усматривают в фигуре предпринимателя субъекта, комбинирующего факторы производства в организованном на свой страх и риск собственном деле с целью извлечения прибыли. Такой подход к предпринимательству утвердился и в более поздний период развития экономической мысли. Й. Шумпетер, Ф. Найт и чикагская школа, Дж.М. Кейнс, П. Друкер, Р. Коуз, О. Вильямсон и целый ряд других выдающихся теоретиков предпринимательства, внося новые моменты в данную предметную область исследования (творческая и инновационная функция предпринимательства, проблемы риска и неопределенности, влияние институциональной среды и т. д.), тем не менее в качестве главного мотива предприниматель-

ской деятельности признают стремление к максимизации прибыли. Подобный подход получил достаточно широкое распространение и в отечественной экономической мысли, например, в работах З. Варналия, В. Сизоненко, В. Гейца, В. Гринева, В. Черняка, А. Чухно, Н. Чумаченко и других. Но насколько верна такая безальтернативная трактовка целевой функции предпринимательства? Чем, например, объяснить наличие альтруизма и других внеэкономических мотивов, находящихся свое проявление в широкой благотворительности, меценатстве и иной социальной деятельности предпринимателей?

Целью данной статьи является исследование мотивации предпринимательства к экономической деятельности с культурологических позиций, а также выявление внеэкономических факторов предпринимательского поведения в отечественной хозяйственной практике.

Изложение основного материала. Как известно, еще в работах Г. Шмоллера, В. Зомбарта, М. Вебера были исследованы социальные, мировоззренческие, духовные и этические аспекты предпринимательской деятельности. Сосредоточившись на поиске духовных корней социальной активности хозяйствующих субъектов, эти ученые все чаще указывали на религиозные, национально-патриотические, культурно-эстетические пружины предпринимательской активности. В последующем немецкая традиция была воспринята институциональным течением экономической мысли, основатели которого попытались выйти за рамки чисто экономических воззрений на хозяйственный мир и включить в познавательный процесс влияние политических, правовых, идеологических, ментальных и иных культурологических факторов. Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл – первая волна институционалистов – объясняла предпринимательство как деятельность, вызванную к жизни глубокими ментальными корнями и культурными традициями определенной исторической эпохи, как порождение особой институциональной среды, в которой вместе с мотивом максимизации прибыли вполне могут соседствовать и иные, нематериальные, стремления.

Параллельно с институциональным течением экономической мысли в 30-х годах XX в. в рамках концепции государства благосостояния оформилась особая разновидность теорий, получившая название концепции социальной ответственности бизнеса. Ее представители в лице Ф. Берли, Г. Минза, Г. Боуэна, К. Уолтона, К. Девиса и многих других подвергли сомнению доминирование в предпринимательской целевой функции исключительно гедонистических мотивов [1–3].

Заметим, что подобные утверждения разделяются отнюдь не всеми экономистами. С самого начала подобные теории подвергались жесткой критике со стороны марксистского и неоклассического крыла теоретиков, усматривающих в любых формах проявления альтруистического поведения предпринимателя всего лишь путь получения социальных и налоговых льгот, улучшающих в конечном итоге личное материальное благосостояние.

Вызывающими интерес в этом отношении являются высказывания М. Фридмена, охарактеризовавшего современную теорию социальной ответственности бизнеса как «фундаментальную доктрину, широкое применение которой разрушит свободное общество. В свободной экономике, – утверждает ученый, – есть одна и только одна социальная ответственность бизнеса – использовать свои ресурсы и осуществлять деятельность, направленную на увеличение своих прибылей до тех пор, пока она остается в рамках правил игры, то есть участвует в свободной конкуренции без обмана и мошенничества» [6, с. 81].

Даже простое признание социальной ответственности на словах укрепляет, по мнению автора, и так уже преобладающее убеждение в том, что стремление к прибыли нехорошо и аморально, а значит, должно быть обуздано какими-

нибудь внешними силами. «Как только социальная ответственность бизнеса будет признана, — продолжает М. Фридмен, — обуздать рынок будет уже не «социальная совесть» управляющих, какой бы высокоразвитой она ни была, а железный кулак правительственных бюрократов» [Там же, 94].

Острота, с которой противники концепции социальной ответственности бизнеса пытаются развенчать ее основные постулаты, требует более детального изучения проблемы хозяйственной мотивации. Поскольку субъектом экономических отношений является человек, то его необходимо воспринимать и объяснять как некую индивидуальную системную целостность. Если исходить из модели иерархии потребностей А. Маслоу, то очевидным становится существование сложного и взаимообусловленного комплекса внутренних мотивов человеческой деятельности. Физиологические потребности детерминируют активность в экономической сфере и связаны с интересами в максимизации полезности или прибыли. Однако при взаимодействии с себе подобными носителями экономических интересов человек всегда ощущает потребность в безопасности — защищенности и уверенности в возможности стабильного удовлетворения базовых потребностей. Эта потребность удовлетворяется формальными правилами, которые создаются и поддерживаются в правовой и политической системе, а также неформальными, производными от культуры. Именно культура определяет критерий принадлежности субъектов к обществу через усвоение ими символических систем и нормативных образцов, формирует их ценностные ориентации. Человек превращается в существо, которое имеет духовную природу. Этому содействует социализация — процесс, в ходе которого усваиваются ценности культуры через воспитание и образование.

Благодаря социализации у субъектов формируется механизм самоконтроля и одновременно общая идентичность с одними людьми при четко выраженной дифференциации относительно других лиц. Идентичность — дифференциация как аспект принадлежности к определенной культуре определяют позиции доверия и недоверия, симпатии и эмпатии, эгоизма и альтруизма, необходимости выполнения тех или иных нормативных образцов поведения. Удовлетворение социальных потребностей и потребностей в самореализации связано с формированием связей достаточно сложной природы, объединяющих стремление к господству или свободе, готовность принять и выполнять определенную социальную роль, связанную со статусом, желание достичь личностных успехов, необходимость социального самоутверждения и т. п.

Таким образом, формирование через деятельность человека разного рода социальных и экономических связей, а также сложность иерархии потребностей, исключает объяснение индивидуального поведения, в том числе и предпринимательского, исключительно гедонистическими, рациональными или моральными мотивами. В реальной действительности они достаточно тесно переплетаются между собой, но каждый сам по себе не может выступать первопричиной определенного вида деятельности, поскольку в основе каждого конкретного мотива находится, соответственно, определенная потребность. Таким образом, проблема мотивации предпринимателя является междисциплинарной. И особое место в ее изучении принадлежит кросс-культурному анализу. В современных условиях этот подход реализуется на основе ряда теоретико-эмпирических подходов к измерению культурных отличий в детерминации экономического поведения субъектов и их связей с социально-экономическим развитием [5–7].

На отсутствие доминирования гедонистических мотивов у предпринимателей России в середине 90-х годов XX в. указывал В. Радаев. На основе эмпирических данных, полученных в результате опросов предпринимателей по разным методикам, были сделаны выводы о преобладании в поведении российских предпринимателей стремления обеспечить выживание, добиться социаль-

ного самоутверждения и иметь возможность пополнять свои профессиональные знания. К гедонизму, как ни странно, предприниматели особых склонностей не выявили [8, с. 89–90].

Похожие результаты были получены и в более поздний период в Украине при исследовании склонности предпринимателей к инновационной активности [9]. По результатам опроса предпринимательских структур Днепропетровской области стало очевидным, что инновационную деятельность как средство увеличения прибыли рассматривает только 18% опрошенных. Превалирующими в отношении инновационности оказались: стремление удержать конкурентные преимущества (36%), желание убедиться в своих возможностях обойти соперников в рисковом деле, раскрыть свой творческий потенциал (24%), самоутвердиться (19%).

С развитием и углублением рыночных отношений ценностные приоритеты российских предпринимателей не претерпели столь серьезных изменений. В ряде исследований по методике Ш. Шварца, предпринятых Н. Лебедевой и А. Татарко, выявлены превалирующие привязанности населения к ценностям «стабильность жизни», «равенство», «поиск удовольствий» в противовес «самореализации» [10; 11]. О. Дайнека и И. Агаркова, при проведении психологического измерения компонентов экономической и политической активности бизнеса по методике О. Потемкиной выявили явное преобладание альтруизма над эгоизмом [12].

Собственное исследование автора, проведенное совместно с Н. Литвиненко по аналогичной методике в Украине, продемонстрировало среди субъектов в различных регионах страны явное преобладание альтруистической мотивации (табл. 1).

Таблица 1

Социально-психологические установки на альтруизм-эгоизм
(по методике О.Ф. Потемкиной)

Показатель	Регион					
	Украина	Центрально-Украинский	Западно-Украинский	Северо-Восточный	Донецко-Приднепровский	Причерноморский
Социально-психологические установки на: альтруизм ≥ 5	70,17	69,29	73,56	69,83	69,30	67,43
альтруизм ≤ 5	29,83	30,71	26,44	30,17	30,70	32,57
в т. ч. альтруизм = 0	1,26	0,51	0,96	2,07	1,51	1,64
Социально-психологические установки на: эгоизм ≥ 5	35,33	41,12	34,67	32,64	33,89	33,88
эгоизм ≤ 5	64,67	58,88	65,33	67,36	66,11	66,12
в т. ч. эгоизм = 0	3,84	3,55	2,49	4,13	5,03	3,95
Индекс социально-психологической установки на альтруизм	5,74	5,61	5,95	5,88	5,63	5,63
Индекс социально-психологической установки на эгоизм	3,79	4,06	3,79	3,61	3,72	3,77
альтруизм $\geq 5 \cap$ эгоизм ≤ 5	47,57	43,40	50,77	47,11	46,98	49,01
альтруизм $\leq 5 \cap$ эгоизм ≥ 5	15,99	18,53	13,60	12,81	16,11	19,08
альтруизм $\geq 5 \cap$ эгоизм ≥ 5	19,34	22,59	21,07	19,83	17,79	14,80
альтруизм $\leq 5 \cap$ эгоизм ≤ 5	13,65	12,44	12,26	16,53	14,60	13,49

В табл. 1 приведены данные, содержащие процент количества респондентов, для которых уровень определенной социально-психологической установ-

ки является преобладающим. Оценка осуществлялась по одиннадцатибальной шкале, где 0 – это отсутствие у субъекта данной установки, а 10 – ее наивысший уровень. В результате средний, медианный, балл 5 отвечает нормальному эмоционально мотивационному состоянию субъекта, т. е. разумной доле эгоизма в социально-психологической установке. Отдельно было рассчитано количество субъектов в процентном выражении, для которых уровень установки ≥ 5 и ≤ 5 , что позволяет сделать выводы относительно их преимущественной ориентации.

Для полноты картины нами были рассчитаны индексы среднего значения альтруизма и его нормального уровня, также представленные в табл. 1, для жителей отдельных регионов Украины. Как следует из табл. 1, наиболее «альтруистическими» оказались Западно-Украинский (индекс альтруизма равен 5,95) и Северо-Восточный (индекс альтруизма равен 5,98) регионы страны, в которых позже других начались процессы индустриализации, утверждающие западные черты предпринимательства.

Выводы. Таким образом, мотивация предпринимательства – это сложное многофакторное явление, в котором в зависимости от исторических условий и культурных традиций доминирующий характер могут носить разные мотивы. Поэтому производство предпринимательским сектором общественных благ, инвестирование в образование, занятость, медицинское обслуживание, расцениваемое многими экономистами только как средство повышения отдачи от используемой рабочей силы, защита окружающей среды как способ поддержания одного из основных факторов производства, а благотворительность как фактор роста престижа и легитимности бизнеса в общественном сознании, могут иметь причиной как стремление к максимизации прибыли, так и исходить из иных, внеэкономических мотивов.

Понимание сложности мотивационной системы предпринимателя открывает возможность и более эффективного управления экономическим развитием. Учитывая, что в мотивации деятельности предпринимательского сектора могут находиться разные механизмы, особую важность приобретает выбор конкретных инструментов государственного воздействия на предпринимательскую активность. Поэтому для успешного проведения любых реформ необходимо понимать, что социальное и экономическое развитие зависит не только от ресурсного и технологического потенциала, но и от культурных ценностей, которые разделяют экономические субъекты и которые являются основой их мотивации к экономической деятельности, предпринимательской в том числе.

Список использованной литературы

1. Berle A. The modern corporation and private property / A. Berle, G. Means. – N.Y.: 1934. – 254 p.
2. Davis K. The meaning and scope of social responsibility / K. Davis // Contemporary management. Issues and viewpoints. – Englewood Cliffs, 1974. – 698 p.
3. Smit K. The new corporate philanthropy / K. Smit // Harvard Business Review. – 1994. – May. – P. 105–107.
4. Фридмен М. Свобода, равенство и эгалитаризм / М. Фридмен // М. Фридмен, Ф. Хайек О свободе. – М.: Социум, 2003. – С. 73–106.
5. Hofstede G. Cultures and Organizations (Software of the Mind) / G. Hofstede. – L.: Harper Collins Publishers, 1994. – 196 p.
6. Inglehart R. Modernization and post modernization: Cultural economic and political change in 43 societies / R. Inglehart. – L.: Princeton; N.J., Princeton University Press. – 1997. – 168 p.

7. Schwartz S. Multimethod Probes of Basic Human Values / S. Schwartz, A. Lehmann, S. Roccas. – V.: Publ. House SU HSE, 2008. – 226 p.

8. Радаев В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) / В. Радаев // Вопросы экономики – 1994. – № 7. – С. 85–97.

9. Пилипенко Г.М. Інноваційно-інвестиційна діяльність та її регулювання в економіці України: моногр. / Г.М. Пилипенко, В.В. Чернобаев. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2010. – 151 с.

10. Лебедева Н.М. Базовые ценности русской культуры на рубеже XX века / Н.М. Лебедева // Психологический журнал. – 2000. – № 3. – С. 73–87.

11. Лебедева Н.М. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко // Журнал институциональных исследований. – 2010. – № 1. – С. 17–35.

12. Культура и экономическое поведение / под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 544 с.

У статті на основі крос-культурного аналізу досліджуються мотиви підприємницької діяльності. Встановлюється, що в мотивації підприємства присутні як економічні, так і неекономічні мотиви. Обґрунтовується, що будь-які форми впливу на підприємництво з боку держави повинні враховувати складну структуру мотивів і, виходячи із неї, визначати доцільність використання тих або інших регулюючих інструментів.

Ключові слова: підприємництво, мотивація, орієнтація на власний інтерес, соціальна відповідальність бізнесу, альтруїзм, егоїзм.

In the article the motives of business on the basis of cross-cultural is analysed. Establishes that in motivating entrepreneurs present both economic and non-economic motives. It is proved that any form of impact on the business of the state should take into account the complex structure of the motives and proceeding from that determine the appropriateness of the use of certain regulatory instruments.

Key words: entrepreneurship, motivation, focuses on self-interest, social responsibility, altruism, selfishness.

Одержано 21.01.2013.

УДК 330.1

Е.В. ПРУШКІВСЬКА,
кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ФОРМАЛЬНИХ І НЕФОРМАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ У ФОРМУВАННІ СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ

Досліджується роль формальних та неформальних інститутів у формуванні секторальної структури національної економіки в процесі руху до постіндустріального суспільства. Виокремлюється вплив інституціональних та ресурсних факторів на формування секторальної структури. Акцентується увага на залежності ефективності функціонування секторальної структури від дієвості формальних та неформальних інститутів. Доводиться, що через елементи господарської культури формуються соціокультурні цінності, врахування яких є запорукою прогресивності секторальної структури національної економіки.

Ключові слова: структура національної економіки, секторальна структура, формальні інститути, неформальні інститути, постіндустріальна економіка, господарська культура, соціокультурні цінності, «праця—гроші».

Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Економічні та соціальні процеси, які відбуваються на світовому та національному рівнях, не залишають осторонь як пересічних громадян, так і науковців. Одні нації вважають неможливим життя в епоху змін; інші, навпаки, зміни розцінюють як джерело розвитку. Не будемо шукати середини між оптимістичною та песимістичною точкою зору, а поглянемо на це через призму історії розвитку людства.

Увесь цивілізаційний рух суспільства свідчить про постійні зміни, які відбуваються безперервно та мають різноплановий характер: від внутрішніх духовних змін самої людини до перетворень навколишнього світу в цілому. За останні 20 років в Україні, як і у світі, відбуваються стрімкі зміни в соціальному та економічному просторі. Об'єктивні глобалізаційні процеси, які охопили весь світ, неоднозначно впливають на розвиток національної економіки. Але слід зазначити, що глобалізація не нівелює і не ліквідує національні кордони в прямому розумінні цих процесів. Світове господарство сьогодні складається із сукупності взаємопов'язаних національних економік. Таке розуміння сучасних тенденцій мотивує національні господарства на розвиток з урахуванням національних особливостей та світових процесів. Це завдання є нелегким і потребує постійного пошуку креативних шляхів вирішення. Шукаючи нові джерела розвитку та економічного зростання, світова наукова думка дійшла висновку, що не тільки від ресурсної складової залежить економічне зростання країни, а й від інституціональної. Її дослідження у вітчизняній науці сьогодні значно активізувалося і охоплює широке коло питань – від аналізу інститутів до інституціональної архітекtonіки. Однак українські науковці, працюючи у сфері дослідження інституціональної складової розвитку, досить мало уваги приділяють проблемі відповідності формальних і неформальних інститутів та їх впливовості на формування секторальної структури національної економіки.

Метою статті є виявлення впливу формальних і неформальних інститутів на секторальну структуру національної економіки, що дозволить забезпечити прогресивність її розвитку, в процесі руху до постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу. Основоположник історичної школи Г. Шмоллер сформулював генетичний код до дослідження національної економіки. На його думку, господарство країни формують соціально-історичні, національно-психологічні та антропологічні фактори. Вчений вперше звернув увагу на «економічну психологію» тієї чи іншої нації, яка надає неповторність та унікальність національній економіці окремої країни. Г. Шмоллер доводив, що в економічній політиці не може бути універсальних правил і рішень, придатних для всіх країн і всіх часів [1].

Цю ідею розвивав також у своїх працях М. Вебер, який підкреслював, що із історії неможливо виділити всезагальні, а тим більше однолінійні закони економічного розвитку. Він виокремлював унікальність протестантської ментальності в розвитку капіталізму, а також виділяв роль «традиціоналізму» життя в інших країнах і показував неможливість швидкої капіталістичної модернізації периферії світового господарства того часу [2]. Представники історичної школи акцентували увагу на національній різноманітності розвитку країн з урахуванням ролі неекономічних факторів в національній економіці та модернізації капіталістичного суспільства. Ідеї історичної школи щодо розвитку національної економіки знайшли своє продовження у інституціональній економічній теорії таких вчених, як Т. Веблен, А. Тойнбі, В. Ойкен, Дж. Коммонс, Г. Мюрдаль, Д. Норт, Г. Хофстед, Р. Коуз та ін.

Серед українських вчених, які досліджують національну економіку з точки зору інституціональної економічної теорії, можна виділити таких, як В. Базилевич, В. Дементьев, А. Гриценко, І. Крючкова, В. Тарасевич, А. Ткач та ін. [3–5].

Завдяки дослідженням цих науковців, в теорії набула розповсюдження ідея про те, що на формування національної моделі економіки та її структуру впливають дві групи факторів: ресурсні та інституціональні. За своєю природою ресурсні фактори є об'єктивними, а за функціональним призначенням – формують багатство нації. Інституціональні фактори є суб'єктивними, оскільки їх обрання і дієвість залежать від свідомого чи стихійного вибору суспільства. Формальні та неформальні інститути визначають механізм використання об'єктивних ресурсів для створення національного багатства.

Підтвердженням цього є точка зору Р. Нуреева, який стверджує, що «створені людьми інститути та організації – це не тільки «виробничі відносини», які нібито повністю залежать від продуктивних сил. Інститути й організації самі є важливим економічним ресурсом, від якого сильно залежить ефективність використання і будь-яких інших ресурсів» [6, с. 41]. Різноманітність формальних та неформальних інститутів, а також їх співіснування в різні історичні періоди певної країни є одним із критеріїв формування структури національної економіки загалом та секторальної структури зокрема.

Трисекторна модель, теоретичну основу якої заклав К. Кларк, характеризує стадію економічного розвитку національної економіки в процесі історичного руху. Сучасні світові тенденції знаменуються рухом до постіндустріального суспільства і переважанням для більшості країн, третинного сектора у структурі їхньої ВДВ (валової доданої вартості). Україна не є винятком і також рухається в цьому напрямі. Про це свідчать співвідношення між первинним, вторинним і третинним сектором (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що в Україні третинний сектор за 20 років збільшився в 2,5 рази, тоді як у розвинених країнах спостерігається поступове зростання цього сектора: в Німеччині – в 1,1 рази, Японії – 1,2, Сполученому Королівстві (Великобританії) – 1,1 рази.

Таблиця 1

Структура ВДВ у розрізі трисекторної моделі, % в основних цінах

Країна	Рік	Первинний сектор	Вторинний сектор	Третинний сектор
Україна	1991	22,4	50	27,6
	2001	16,1	34,2	49,7
	2011	7,7	21,8	68,5
Польща	1991	6,6	41,1	52,3
	2001	3,8	31,3	64,9
	2011	4,3	31,8	63,9
Німеччина	1991	1,4	36,3	62,3
	2001	1,2	29,3	69,5
	2011	1,1	29,1	69,8
Сполучене Королівство (Великобританія)	1991	1,8	32,1	66,1
	2001	0,9	25,9	73,2
	2011	0,9	24,7	74,4
Японія	1991	2,2	38,8	59
	2001	1,3	30	68,7
	2011	4	24	71

Ми пропонуємо на основі методологічного підходу Р. Барра розглядати секторальну структуру через призму економічного цілого та моделі функціонування. Економічне ціле в цій моделі позиціонується нами як співвідношення між секторами (первинний \Rightarrow вторинний \Rightarrow третинний), а дієвість формальних та неформальних інститутів за такого підходу буде забезпечувати модель функціонування.

За Д. Нормом: формальні інститути – це закони та правила, які офіційно закріплені та є обов'язковими для виконання; неформальні інститути – це традиції та норми поведінки, які вважаються загальноприйнятими, але їх офіційно ніхто не закріплює [7, с. 12].

У теоретичних та емпіричних дослідженнях вчених найбільш розповсюдженим є розгляд формальних інститутів через правові та регулюючі інститути [8, с. 36]. Функції цих інститутів полягають у формуванні сукупності механізмів та правил, які забезпечують перерозподіл ресурсів в економіці, залучення нових інвестицій, підготовку трудових ресурсів, формують систему стимулів для підвищення ефективності національної економіки. Правові інститути через судову, законодавчу та адміністративну систему опосередковано впливають на формування структури національної економіки в цілому, та секторальної структури зокрема. Щодо регулюючих інститутів, то їх функції зводяться до контролювання різних сторін діяльності економічних суб'єктів. Наприклад, регулювання зовнішньої торгівлі безпосередньо впливає на секторальну структуру. Зокрема, стимулювання чи обмеження експорту (імпорту) тих чи інших галузей буде відображатися на співвідношеннях у секторальній структурі. Наприклад, стимулювання експорту сировинних галузей в українській економіці збільшує їх частку у первинному секторі та поглиблює диспропорційність національної економіки. Іншим прикладом є низькі митні тарифи на імпорт товарів кінцевого споживання, які також зменшують частку оброблювальних галузей, як правило, у вторинному секторі.

Необхідно зауважити, що переважна більшість формальних інститутів, які забезпечують функціонування національної економіки на сучасному етапі, не є «вирощеними» в Україні, а механічно перенесені з інших моделей економіки. Тому вони не формують прогресивну структуру, а в основному поглиблюють

диспропорції. Слід урахувувати висновки вчених, які доводять, що формальні інститути не можуть бути скопійованими з інших країн, а повинні бути адаптованими до неформальних інститутів певної країни [9].

Загальноприйнятим серед представників інституціональної школи є те, що неформальні економічні інститути називають господарською культурою. Господарська культура (країни) – це сукупність традицій та цінностей, які впливають на господарську поведінку економічних суб'єктів.

Основними елементами господарської культури є стереотипи споживання, організаційні форми, принципи взаємодії господарюючих суб'єктів (рівності, дискримінації, справедливості), релігійний світогляд, трудова етика, ставлення до зарубіжного досвіду (рис. 1).

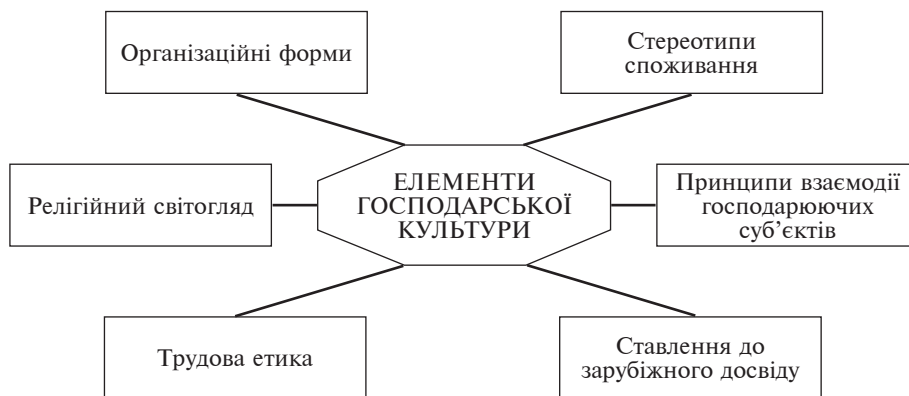


Рис. 1. Елементи господарської культури

Важливим фактором формування секторальної структури є стереотипи споживання. Про це свідчить мікроекономічний аналіз поведінки споживачів у постіндустріальних і доіндустріальних країнах. Наприклад, для постіндустріальних країн характерна психологія престижного споживання, де загальноприйнятим є різноманітність та надмірність споживання благ, модні тенденції, попит на товари та послуги, які мають високий коефіцієнт еластичності за доходом. Для доіндустріальних країн домінуючою є психологія прожиткового мінімуму, за якої обсяг споживання благ не стимулює економічне зростання та розвиток нових галузей.

Якщо розглядати стереотипи через призму цивілізаційного руху суспільства від первинного до вторинного і третинного секторів, то слід зазначити, що попит на послуги зростає більш швидкими темпами, тобто сприяє розвитку третинного сектора, ніж попит на товари двох інших секторів (цю тенденцію спостерігав ще Е. Енгель наприкінці ХІХ ст., а згодом описував і український вчений Є. Слущкий на початку ХХ ст.). Разом із цим стереотипи споживання проєктують також ставлення і до праці, і до багатства та інших елементів господарської культури.

Важливо зазначити, що на господарську культуру здійснює вплив ще й тип економічної системи. Зокрема, в ринковій економіці вищезазначені елементи господарської культури діють за одними принципами, в централізовано-плановій – за іншими. Прикладом цього є суперечності, які виникають в сучасній економіці України. Зокрема, якщо в централізовано-плановій економіці формувались ставлення до праці як до основного джерела матеріального збагачення, то при формуванні ринкової економіки у представників українського суспільства (в основному молоді) сформувалося «розмите» ставлення до праці і

до матеріального багатства (грошей). Зокрема, гроші не заробляють, а отримують в результаті спекулятивних операцій (біржові операції, мережева торгівля та ін.), ігрового та модельного бізнесу тощо.

Сьогодні в Україні одночасно відбуваються два процеси: формування постіндустріальної економіки (цивілізаційний процес) та ринкової економіки (зміна економічної системи). Ці два процеси не є протилежними, але їх вплив на поведінку людей неоднозначний і потребує дослідження у площині міждисциплінарності. Невисока результативність ліберальних реформ в Україні змусила наукову спільноту впевнитись у тому, що реальна економіка – це комплекс людських взаємодій. Кожна людина, яка вступає у економічні відносини з іншими людьми, діє згідно зі своїми соціально-психологічними спрямуваннями, які сформувалися у її свідомості протягом тривалого історичного розвитку під впливом географічних, демографічних, економічних, соціальних і культурологічних умов життєдіяльності. Основу соціально-психологічних спрямувань особистості складають соціокультурні цінності, які в економічній сфері визначають ставлення людини до багатства, праці, влади, свободи тощо. На основі цінностей формуються неформальні інститути суспільства.

Виявлення і врахування цих соціально-психологічних спрямувань відіграє досить важливу роль, оскільки дозволяє виробити і застосувати такі заходи державного впливу на перебіг економічних процесів, які відповідають «духу» певного народу, сприяють кумуляції його енергії на розбудову нової реальності. Отже, дослідження неформальних норм, особливостей економічної свідомості суб'єктів є особливо актуальними для України.

Для діагностики цих важливих характеристик розроблено ряд методологічних підходів, на особливу увагу з яких заслуговують методики Ш. Шварца, О. Дайнеки, Н. Лебедевої, О. Потьомкіної, М. Рокича [10–11]. В Україні дослідження індивідуальних цінностей у їх зв'язку з соціально-економічним розвитком здійснювалося тільки за методикою Ш. Шварца [12].

Автор у складі наукової групи ДВНЗ «Національний гірничий університет», яка проводила у жовтні 2009 – серпні 2010 рр. дослідження цінностей пересічних українців згідно з планом бюджетної науково-дослідної роботи «Економічний світогляд українського суспільства у період трансформаційних змін» (номер державної реєстрації 0110U001828), здійснила (спільно з Н.І. Литвиненко та Г.М. Пилипенко) психологічний вимір компонентів економічної свідомості населення за методикою О. Потьомкіної.

Обсяг вибірки становив 2058 респондентів. Опитуванням було охоплено всі області України (згідно з районуванням за В. Поповкіним), а кількість анкетованих визначили пропорційно кількості населення кожного з регіонів. Серед респондентів були різні за освітою, віком, професійною спрямованістю та соціальним статусом прошарки населення, в основному, жителі обласних і районних центрів України. У складі вибірки – 44% чоловіки і 56% жінки, що приблизно відповідає тій віковій та статевій структурі населення, яка склалася на сьогодні в країні. Дослідження здійснювалося шляхом персонального опитування респондентів.

Оцінка соціально-психологічних спрямувань здійснювалась за 11-бальною шкалою, де 0 – це відсутність певного соціально-психологічного спрямування, а 10 – найвищий рівень цього спрямування. Отже, нормальний емоційний рівень становить 5 балів.

Окремо розраховано кількість осіб у процентному виразі для яких рівень спрямування ≥ 5 та ≤ 5 , що дозволяє зробити висновки щодо переважної орієнтації індивідууму.

Для оцінки загального рівня соціально-психологічних спрямувань у країні нами було враховано індекси за окремим спрямуванням. Ці показники дозво-

ляють провести порівняння з нормальним емоційним рівнем кожної настанови та виявити відхилення.

Пара «праця–гроші» оцінювалась виходячи із системи нерівностей:

1) праця ≥ 5 \cap гроші ≤ 5 – орієнтація на працю без залежності від винагороди (дисгармонічна орієнтація);

2) праця ≤ 5 \cap гроші ≥ 5 – прагнуть збільшення добробуту без залежності від інтенсивності власної праці (дисгармонічна орієнтація);

3) праця ≥ 5 \cap гроші ≥ 5 – інтенсивність праці залежить від зростання винагороди (добробуту) (високомотивовані гармонійно);

4) праця ≤ 5 \cap гроші ≤ 5 – особи яких мало приваблює і праця, і гроші (низько мотивовані).

Таблиця 2

**Соціально-психологічні спрямування на працю-гроші у мотиваційній сфері
за методикою О.Ф. Потьомкіної**

Показник	Регіон					
	Україна	Центрально-Український	Західно-український	Північно-Східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Соціально-психологічне спрямування на						
працю ≥ 5	59,91	59,39	68,39	60,33	54,70	55,92
працю ≤ 5	40,09	40,61	31,61	39,67	45,30	44,08
працю = 0	1,26	1,02	1,15	0,83	1,51	1,64
гроші ≥ 5	27,94	28,93	29,12	24,38	27,01	29,28
гроші ≤ 5	72,06	71,07	70,88	75,62	72,99	70,72
гроші = 0	4,57	3,81	5,56	2,89	4,53	5,26
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на працю	5,07	5,03	5,43	5,00	4,95	4,95
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на гроші	3,35	3,46	3,36	3,21	3,36	3,38
праця ≥ 5 \cap гроші ≤ 5	39,75	36,80	43,87	44,63	37,25	37,50
праця ≤ 5 \cap гроші ≥ 5	9,82	8,88	8,05	9,50	11,07	11,84
праця ≥ 5 \cap гроші ≥ 5	17,98	20,05	21,07	14,88	15,60	17,11
праця ≤ 5 \cap гроші ≤ 5	29,98	31,47	23,75	30,17	33,22	32,24

Розглядаючи спрямування «гроші–праця» (табл. 2), виявляємо певну закономірність: найбільш замотивованими на гроші (збагачення) та працю одночасно є Західноукраїнський район (21,07), Центрально-Український (20,05), Причорноморський (17,11), а найнижчу мотивацію мають Донецько-Придніпровський (15,6) та Північно-Східний (14,88) райони. Ці факти дають упевненість у тому, що розвиток нових галузей економіки та модернізація існуючих, які працюють на внутрішній ринок (тобто галузі, що задовольняють внутрішній попит), буде найбільш сприятливим у регіонах, які гармонійно замотивовані на працю і на збагачення (праця ≥ 5 \cap гроші ≥ 5), оскільки шляхом ланцюжкової реакції зароблені гроші будуть спрямовуватися в ці галузі шляхом стимулювання попиту на товари і послуги.

Ставлення до праці та багатства можна також розглядати через призму формування малого та середнього бізнесу, який є переважно основою розвитку

сервісних галузей (третинний сектор), галузей легкої та харчової промисловості (вторинний сектор). Тобто мається на увазі, що люди, які гармонійно замотивовані до праці та грошей, будуть розвивати власний бізнес, тобто працювати та збагачуватися одночасно. Оптимістичною думкою є те, що буде відбуватися матеріальне та духовне зростання одночасно.

Висновки. Формування прогресивної секторальної структури національної економіки забезпечується дієвістю формальних і неформальних інститутів. Формальні інститути, як діють в економіці України, не забезпечують формування прогресивної структури, а в основному поглиблюють диспропорції, оскільки механічно перенесені з інших моделей економіки. Нагальною потребою є адаптація формальних інститутів до особливостей національної економіки в межах неформальних правил.

Дослідження соціокультурних цінностей в національній економіці через елементи господарської культури дозволяє виявити соціально-психологічні орієнтації особистості, що виявляються у ставленні до праці, матеріального збагачення та покликані закласти фундамент інституціональної складової національної економіки. У ході дослідження було виявлено регіональні відмінності у ставленні до праці та багатства, які слід враховувати при формуванні стратегії структурної політики національної економіки. Історично сформовані соціокультурні цінності необхідно використовувати як джерело розвитку національної економіки.

Потребують подальшого дослідження соціокультурні цінності таких регіонів: Донецько-Придніпровський та Північно-Східний, де спостерігається низький рівень замотивованості до праці та грошей. Оскільки в цих регіонах зосереджений в основному промисловий потенціал, який потребує модернізації на сучасному етапі та є основною складовою секторальної структури. Відсутність нових соціокультурних цінностей ставлення до грошей та багатства унеможливує проведення політики неоіндустріалізації, яка буде запорукою покращання секторальної структури економіки України.

Список використаної літератури

1. Основы общего учения о народном хозяйстве (Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre), Bd 1–2, Lpz., 1900–04, 2 Aufl., Bd 1–2, Munch., 1923.
2. Вебер М. Хозяйство и общество / М. Вебер; пер. с нем. / под научн. ред. Л.Г. Ионина. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007. – 377 с.
3. Гриценко А.А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология / А.А. Гриценко // Постсоветский институционализм. – Донецк: Каштан, 2005. – С. 49–74.
4. Ткач А.А. Институциональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія / А.А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 304 с.
5. Дементьев В.Е. Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2002. – № 4. – С. 71–82.
6. Национальная экономика / под общ. ред. Р. Нуреева. – М: ИНФРА-М, 2010. – 655 с.
7. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
8. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л.М. Фрейнкман, В.В. Дашкеев, М.Р. Муфтахетдинова. – М.: ИЭПП, 2009. – 252 с.
9. Berkowitz D. The Transplant Effect / D. Berkowitz, P. Katharina, R. Jean-Francois // The American Journal of Comparative Law. – 2003. – Vol. 51. – No. 1.

10. Дайнека О.С. Экономико-психологические последствия переходного периода / О.С. Дайнека // Общество и политика: Современные исследования, поиск концепций / под ред. В.Ю. Большакова. – СПб.: СПбГУ, 2002. – 342 с.

11. Лебедева Н.М. Культура как фактор общественного прогресса / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 408 с.

12. Магун В. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / В. Магун, М. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве: под ред. Е. Головахи, В. Макеева. – К.: Суспільство, 2007. – 246 с.

Исследуется роль формальных и неформальных институтов в формировании секторальной структуры национальной экономики в процессе движения к постиндустриальному обществу. Выделяется влияние институциональных и ресурсных факторов на формирование секторальной структуры. Акцентируется внимание на зависимости эффективности функционирования секторальной структуры от формальных и неформальных институтов. Доказывается, что через элементы хозяйственной культуры формируются социокультурные ценности.

Ключевые слова: структура национальной экономики, секторальная структура, формальные институты, неформальные институты, постиндустриальная экономика, хозяйственная культура, социокультурные ценности, «труд–деньги».

There is researched the role of formal and informal institutions in the formation of the sectoral structure of the national economy in the process of moving to a post-industrial society. There is allocated the impact of institutional and resource factors on the formation of the sectoral structure. The attention is focused on the dependence of efficiency of functioning of the sectoral structure of formal and informal institutions. It is proved that through the elements of economic culture are shaped by socio-cultural values, which is a pledge of the progressiveness of the sectoral structure of the national economy.

Key words: structure of the national economy, sectoral structure, formal institutions, informal institutions, post-industrial economy, economic culture, socio-cultural values, «labour–money».

Одержано 15.02.2013.

УДК 336.743

Н.В. РЕЗНІКОВА,
кандидат економічних наук, доцент
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

М.М. ВІДЯКІНА,
кандидат економічних наук, асистент
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ЗОЛОТА В ПОДОЛАННІ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

Аналізується потенційна посткризова функція золота на глобальних фінансових ринках. Стверджується, що в багатополарному світі єдина резервна валюта стає тягарем для країни-емітента і ризиком для світової фінансової системи. Дискутується роль золота як інструмента страхування від конкретних ризиків, таких як інфляція, фінансова волатильність та як міжнародної розрахункової одиниці й міжнародного резервного активу.

Ключові слова: золото, міжнародна фінансова система, багатополарність, фінансова криза, резервна валюта, СПЗ.

Актуальність. Сучасна світова фінансова криза прискорила зміщення глобального економічного епіцентру від розвиненої економіки Північної Америки, Західної Європи і Японії в бік ринків, що розвиваються, передусім Китаю, Індії, Бразилії та країн Близького Сходу. Демографічні фактори та довгострокові вигоди від інституційних і структурних реформ започаткували цикл розвитку, що призвело до відмежування ринків, які формуються, від ринків з розвинутою економікою. Така динаміка веде до багатополарності, коли одна країна вже не в змозі підтримувати резервний статус національної валюти, оскільки її відносна вага у світовій економіці буде занадто низькою порівняно зі зростаючими обсягами глобальної торгівлі і фінансових операцій.

Крім того, криза підірвала довіру інвесторів до цінних паперів. Натомість привабливість золота як безпечного активу надзвичайно зросла і, відповідно, зросла його вартість, навіть при загальному падінні цін на сировину під час найгострішої фази кризи. Роль золота в новій фінансовій архітектурі суттєво залежить від емоційної, але значною мірою нестійкої реакції інвесторів на кризові потрясіння, що ще раз свідчить про фундаментальну його властивість як засобу страхування від надзвичайних явищ.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Попри певний науковий скептицизм щодо оновленої ролі золота у міжнародній валютній системі, багато індивідуальних та інституційних інвесторів розглядають золото як засіб заощадження, який забезпечує захист у періоди знецінення інших активів.

Вивчення проблем та перспектив функціонування міжнародної валютної системи, зокрема ролі золота у сучасній глобальній фінансовій архітектурі, пов'язане з іменами зарубіжних дослідників, серед яких Б. Айхенгрін, Д. Баур,

М. Вонг, Д. Еванс, С. Лоренс, М. Россі, Ш. Роуч, Н. Саїді, Н. Фергюссон, С. Хармстон, Й.Л. Чен та ін.

На думку прихильників провідної ролі золота як розрахункової одиниці, таких як Н. Фергюссон, останнє є єдиною формою грошей, що не емітується жодним центральним банком. Таким чином, золото не підпадає під категорію урядової заборгованості, а відтак є менш залежним від політичних ризиків. Така властивість є вирішальною у сучасних умовах посткризового розвитку, коли для вирішення проблем зростаючої урядової заборгованості центральні банки вдаються до додаткової емісії національної валюти.

Мета і завдання. Золото як фінансовий актив не забезпечує руху грошових коштів або ж грошових дивідендів, відтак його вартість залежить від факторів, які не можна визначити безпосередньо. Однак провідна властивість золота як засобу заощадження і «безпечної гавані», особливо в умовах підвищеної невизначеності і незбалансованості фінансової системи, передбачає, на нашу думку, посилення його ролі в новій посткризовій фінансовій архітектурі. Немає змоги повернутися до повноцінного золотого або золотовалютного стандарту, але золото могло б бути, принаймні, частковим якорем для грошових агрегатів у дедалі більш багатополлярному світі. Мета дослідження полягає у вивченні проблем функціонування міжнародної валютної системи та пропозиції альтернативних сценаріїв розвитку майбутньої глобальної фінансової архітектури.

Виклад основного матеріалу. Доларо-орієнтована міжнародна фінансова система може вистояти в довгостроковій перспективі лише за умови, що США, як і раніше, лишатиметься країною з найрозвиненішою економікою у світі. Проте ця першість поступово слабшає через низку причин. По-перше, через зростання європейської і китайської економік. Досягнення КНР позиції лідера світової економіки, прогнозоване на 2040 р., відтепер очікується в 2027 р. [6]. По-друге, за останнє десятиліття суттєво змінився відносний розмір фінансових ринків через втрату Уолл-Стріт майже половини своєї частки світового ринку (табл. 1). Відбувається перехід фінансової системи від так званої «зіркової» моделі з центром у Нью-Йорку і Лондоні до моделі «мережевої», у якій декілька взаємопов'язаних фінансових центрів проводять великомасштабні операції, що до недавня було можливим лише в одному з центрів.

Таблиця 1

Капіталізація фондових ринків за групами країн, %

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
США	46,0	46,9	49,8	47,2	44,7	42,7	39,3	36,3	30,8	32,8	31,0	30,8
Інші розвинуті країни	45,7	45,0	41,2	42,1	43,8	44,2	44,3	44,0	40,9	41,3	40,7	39,5
Країни з ринками, що формуються:												
БРІК	2,2	3,1	3,2	3,4	4,4	4,2	5,5	9,4	16,9	14,9	16,9	17,3
Інші країни з ринками, що формуються	6,1	5,0	6,1	6,8	7,2	8,6	11,1	10,1	11,3	11,0	11,5	12,4

Джерело: складено на основі [9].

По-третє, світова фінансова криза спричинила кризу бюджетну і призвела до зростання державного боргу в розвинених країнах унаслідок реалізації урядами та центральними банками програм порятунку банківського і фінансового секторів, безпрецедентних антициклічних заходів, скорочення податкових надходжень у результаті зростання безробіття і зниження рівня доходів. За прогнозами МВФ, середнє співвідношення сукупного державного боргу до ВВП для країн з розвинутою економікою зростає з майже 91% наприкінці 2009 р. до 110% в 2015 р. (на 37 процентних пунктів з докризових рівнів). У країнах Великої сім-

ки це співвідношення зростає до рівня, що перевищує показники періоду після Другої світової війни [7]. Натомість, країни, що розвиваються, пережили фінансову кризу з несуттєвими погіршенням фінансового становища і гарними макроекономічними показниками.

У цілому, фінансова криза прискорила розпочатий у 1980-х роках процес економічного ребалансування, що позначився відкриттям Китаю, реформами в Індії та «азійських тиграх». Якщо у 1973 р. вага країн Великої сімки складала майже 50% світового ВВП, на сьогодні вона скоротилася до 40% (за ПКС). При цьому різниця майже повністю припадає на загальну вагу Китаю та Індії. Так, попри іпотечну кризу, завдяки своєчасній антикризовій політиці в КНР і решті країн Південно-Східної Азії в поєднанні з високим рівнем міжнародних резервів і низькими показниками державного боргу країнам, що розвиваються, вдалося досягти швидких темпів відновлення.

Зрушення епіцентру світової економіки формуватиме багатополярне економічне середовище і поглибить зміни фінансової архітектури. Цілком логічно, що з часом нинішня велика рецесія інтерпретуватиметься як перша хвиля коригувань фінансової архітектури, викликаних тривалим процесом реконфігурації економічної влади.

Перетворення долара на основну світову резервну валюту є логічним наслідком гео економічного лідерства США. Проте перехід від панування британського фунта до долара США був доволі повільним. За великим рахунком, долар США переміг фунт лише з відмовою Великої Британії від золотовалютного стандарту, у той час як США відновили прив'язування до золота (35 дол. за унцію). Тобто обсяг американської економіки був відправним моментом, однак забезпечена золотом стабільність стала визначальним фактором, що спричинив перехід до долароорієнтованої системи.

Відповідь на питання щодо значення відносного розміру економіки у зміцненні статусу резервної валюти можна віднайти у дослідженнях бельгійського економіста Р. Тріффіна, чий висновок зводиться до того, що для забезпечення глобальної ліквідності країна-емітент міжнародної резервної валюти повинна підтримувати дефіцит платіжного балансу. Інакше кажучи, будь-яка країна-емітент резервної валюти повинна бути готовою імпортувати більше, ніж експортувати, наражаючись на ризик того, що тягар зовнішньої заборгованості може підірвати її стабільність.

Ліквідність може бути забезпечена дефіцитом приватного капіталу (як у США в 1960-х рр.), або органами в інших країнах, що емітують зобов'язання в резервній валюті (як, наприклад, в 1970-х). Фактично ж суттєва частка міжнародної ліквідності впродовж останніх двох десятиліть забезпечується зростаючим дефіцитом платіжного балансу США. Відтак, одне з головних питань полягає у спроможності США надалі підтримувати на належному рівні обсяги ліквідних активів. Останнє викликає сумніви, з огляду на прагнення уряду країни ліквідувати дефіцит платіжного балансу. У той самий час, маючи профіцити платіжного балансу, країни, що розвиваються, продовжують накопичувати резерви. Зовнішні зобов'язання США зросли з майже нульової позначки на початку 1990-х до близько 4 трлн дол. у 2008 р., з подальшим скороченням нижче 3 трлн дол. США [3].

З іншого боку, глобальні валютні резерви центральних банків на кінець 2009 р. склали 8,1 млрд дол., з часткою КНР майже 2,4 трлн дол. [3], що достатньо для покриття короткострокової заборгованості дванадцяти найбільших країн, що розвиваються, які утримують свої золотовалютні резерви в доларах США, та одночасного збереження достатнього буферу ліквідності на випадок кризи. Рішення проблеми зростаючої неспроможності США підтримувати резервну валюту, на наш погляд, лежить у двох площинах: у появі однієї чи кількох інших

резервних валют або ж у створенні нової розрахункової одиниці (міжнародної валюти), що управляється наднаціональними органами.

У першому випадку прикладом може бути євро. Однак зоні євро бракує глибоких і широких фінансових ринків, достатньої кількості ліквідних і безпечних активів для задоволення попиту на резерви з боку центральних банків та банківської і фінансової систем. Домінуючу роль євро також обмежено ринком державних облігацій, фрагментованим за національними ознаками, несприятливими демографічними диспропорціями в Європі та анемічним зростанням. А враховуючи вразливість інституційної системи після перегляду Пакту стабільності і зростання, відсутність кредитора останньої інстанції (хоча нинішня криза змусила ЄЦБ діяти одностайно та наповнювати ліквідністю банківську систему шляхом викупу державного боргу країн єврозони), брак централізованої податково-бюджетної політики, можна зробити висновок, що євро самотужки не в змозі виконувати роль міжнародної резервної валюти на кшталт долара США. Крім того, валюти найбільших азійських країн з позитивним сальдо платіжного балансу прив'язані до долара США і ведуть торгівлю переважно в тій же валюті, тому віддають перевагу активам, деномінованим у доларах.

З іншого боку, КНР емітує валюту, яка не є вільно конвертованою повною мірою, а китайським фінансовим ринкам, у тому числі ринку державних боргових зобов'язань, все ще бракує ліквідності і виваженого регулювання. Разом із тим контроль за рухом капіталу та інші нормативні акти продовжують стимулювати стійке зростання валютних резервів КНР в середньому на 10 млрд дол. США щомісяця [1].

Перехід до мультивалютного світу вимагає глибоких інституційних змін в існуючих міжнародних валютних домовленостях, за відсутності яких ризики переходу можуть бути руйнівними. Віднедавна китайська влада спільно з країнами Великої двадцятки поновили дискусії щодо ролі спеціальних прав запозичення (СПЗ). З метою підвищення глобальної ліквідності саміт Великої двадцятки у Торонто підтримав загальний розподіл спеціальних прав запозичення на суму 250 млрд дол. США. Майже 100 млрд дол. отримали країни, що розвиваються, з яких група країн з найнижчим рівнем доходу отримала понад 18 млрд дол. [4]. Для підтримки ліквідності СПЗ МВФ істотно розширив можливості їх добровільної купівлі/продажу в обмін на валюти з кошика СПЗ. Крім того, країни Великої двадцятки свого часу закликали до якнайшвидшої ратифікації Четвертої поправки до Статуту МВФ (чинна з серпня 2009 р.), що передбачає справедливий розподіл СПЗ.

Втім, СПЗ не є валютою у класичному розумінні і не є активами МВФ, однак мають потенціал виконувати роль конвертованої валюти країн-учасниць Фонду. У цьому сенсі СПЗ є формою паперових грошей (або ліквідності), чия пропозиція визначається Радою керуючих МВФ і розподіляється між країнами-членами пропорційно до їхніх квот. Загальний обсяг СПЗ становить 204 млрд (понад 300 млрд дол. США). Найбільший розподіл СПЗ 161,2 млрд відбувся 28 серпня 2009 р., реалізуючи рішення лідерів країн Великої двадцятки щодо провідної ролі МВФ у вирішенні нагальних питань, пов'язаних з глобальною фінансовою кризою [10].

Це збільшило пропозицію СПЗ, чого не достатньо для подолання фундаментальних дисбалансів і забезпечення альтернативи деномінованим у доларах активам у резервах центральних банків. Реформування міжнародної валютної системи шляхом запровадження нової валюти та підтримка інституційного механізму – завдання не прості, проте, збільшення обсягів випуску СПЗ не є достатньою умовою для їх вирішення. Адже питання полягає не лише у переведенні доларових резервів у СПЗ, які підтримуються економіками країн-членів МВФ. Так, для обміну казначейських облігацій США (2 трлн дол.), що містяться в резервах центральних банків, на облігації МВФ, потрібна формальна

підтримка всіх основних членів Фонду. Інакше кажучи, для перетворення СПЗ на альтернативну резервну валюту, потрібно не лише збільшити їх випуск, але й забезпечити додаткову підтримку і механізми регулювання. Тобто необхідно створити «твердий або жорсткий» варіант СПЗ. Крім того, доцільно було б створити новий кошик СПЗ, включивши в нього активи (як, наприклад, золото [2]), вартість яких не корелює суттєво з вартістю складових валют. Враховуючи, що МВФ все ще утримує значні запаси золота, доцільним видається існування кошику СПЗ, частка золота в якому складатиме 20–25%.

За оцінками фахівців Міжнародного фінансового центру Дубаї, до 2025 р. приблизно дві третини резервів центральних банків зберігатимуться в доларах США. При цьому половина цієї суми переведеться в «тверді» СПЗ, тобто СПЗ прив'язані до гібридних кошиків, у тому числі 20% золото, 20% євро, 8% ієна, 30% долар США, 15% юань, 7% інші валюти (індійська рупія, швейцарський франк, британський фунт) (рис. 1).

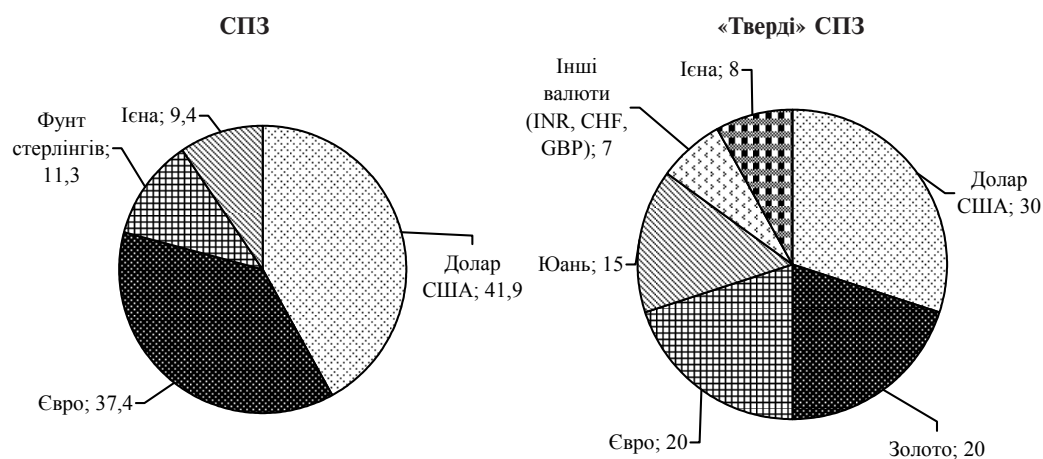


Рис. 1. Склад СПЗ у валютах

Джерело: [8, с. 14].

Вартість золота, необхідного МВФ для підтримки таких зобов'язань, складе приблизно 27 000 метричних тонн золота, якщо ціна залишатиметься фіксованою на рівні майже 1300 доларів США за тройську унцію (приблизно в десять разів більше поточних авуарів і майже рівне загальним золотим резервам центральних банків). Аналогічно, за умови, що половина прогнозованих загальних резервів центральних банків у 2025 р. утримуватимуться в «жорстких» СПЗ, «золотий вміст» останніх дорівнюватиме 42 000 метричних тонн [8, с. 13].

Проте МВФ потрібно лише утримувати частковий золотий запас достатній для обміну золота на вимогу центральних банків за ринковою ціною. Перехід же до такої системи можна прискорити, якщо центральні банки країн з великими доларовими активами візьмуть до уваги репо-характеристики СПЗ і приймуть як гарантію деноміновані в СПЗ цінні папери. Таким чином, їх економіка та банківські системи могли б адаптуватися до багатопольного міжнародного середовища.

Висновки. Роль золота як якоря в новій фінансовій архітектурі не можна недооцінювати з таких причин: по-перше, посилення багатопольності сучасного світового господарства; по-друге, статус американського долара як ре-

зервної валюти зумовлює суттєві диспропорції між внутрішньою стабільністю в країні та потребами ліквідності дедалі більш інтегрованого світу; по-третє, в посткризовий період країни з розвинутою економікою стикаються з проблемою державного боргу, а їх уряди, прагнучи ліквідувати заборгованість, не завжди вдаються до непопулярних заходів.

У цілому, міжнародна валютна система як найважливіша складова глобальної фінансової архітектури може базуватися на системі фіксованого (напівфіксованого) обмінного курсу основних валют або ж ринкового плаваючого обмінного курсу (що не виключає втручання центральних банків та навіть «брудних» плаваючих курсів).

Розповсюдженість долара США в цей час можна пояснити потужністю і диверсифікованістю американської економіки, наявністю в країні фінансових ринків відповідних масштабів і ступеня ліквідності. Однак у багатополлярному світі зі зростанням ваги економіки КНР і Єврозони не виключене послаблення його міжнародної ролі. Крім того, посилення ролі інших країн, наприклад, Бразилії, Південної Кореї, ПАР, призведе до ще більш децентралізованої мережі фінансових центрів, що навряд чи залежатимуть виключно від долара США. Втім, навіть у багатополлярному фінансовому світі доцільно було б мати глобальну розрахункову одиницю як якір для міжнародних транзакцій. Таку роль у довгостроковій перспективі могло б відіграти золото як засіб страхування від фінансових потрясінь.

Золото як засіб заощадження для багатьох інвесторів являє альтернативу офіційній валюті. Золото в багатополлярному фінансовому середовищі здатне виконувати якщо не провідну (як у часи золотого стандарту або Бреттон-Вудської системи), то суттєву роль. Одним із варіантів було б включення золота до кошика, що лежать в основі «жорстких» СПЗ. За умови ж посилення ролі валюти МВФ у забезпеченні міжнародної ліквідності чи навіть випуску цінних паперів, виражених в СДР, видається доцільним додати до кошику валют актив, який міг би забезпечити стабільність його вартості. Альтернативою, яка не виключає попередні, було б надання членам МВФ можливості брати кредити, виражені в золоті чи в СПЗ (або поєднання того й іншого).

Список використаної літератури

1. Резнікова Н.В. Валюта vs золота: що вразливіше під час глобальної кризи? / Н.В. Резнікова // Євроатлантика. – 2011. – № 4. – С. 62–74.
2. Резнікова Н.В. Ринок золота у контурах глобальної валютної нестабільності / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. – 2011. – № 6. – С. 33–37.
3. Beyond the Dollar: Rethinking the International Monetary System. Chatham House Report [Electronic resource] / [P. Sabucchi, J. Driffill eds]. – Royal Institute of International Affairs, London, 2010. – Mode of access: <http://personal.lse.ac.uk/chwierot/Images/IMFSurveillance.pdf>
4. Caballero R. Global Imbalances and Financial Fragility / R. Caballero, A. Krishnamurthy // American Economic Review Papers and Proceedings. – 2009. – Vol. 99 (No. 2). – P. 584–588.
5. Evans D. Why Invest in Gold Now? [Electronic resource] / D. Evans. – Mode of access: <http://www.ctgold.com.au/downloadablefiles/why%20Invest%20In%20gold%20now.pdf>
6. IMF Fiscal Monitor Series: Navigating the Fiscal Challenges Ahead [Electronic resource] / International Monetary Fund. – May 14, 2010. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2010/fm1001.pdf>
7. Mold A. Maddison's forecasts revisited: What will the world look like in 2030? [Electronic resource] / A. Mold. – Mode of access: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5708>

8. Saidi N. The Role of Gold in the New Financial Architecture / N. Saidi, F. Scacciavillani // Dubai International Financial Centre (DIFC). – 2010. – Economic Note No. 13. – 19 p.

9. Standard & Poors Indices: [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.standardandpoors.com/indices/main/ru/ru>

10. Truman E.M. The International Monetary System and Global Imbalances [Electronic resource] / E.M. Truman // Peterson Institute for International Economics. – January 2010. – Mode of access: <http://www.iie.com/publications/papers/truman0110.pdf>

Анализируется потенциальная посткризисная функция золота на глобальных финансовых рынках. Утверждается, что в многополярном мире единственная резервная валюта превращается в бремя для страны-эмитента и риск для мировой финансовой системы. Дискутируется роль золота как инструмента страхования от конкретных рисков, таких как инфляция, финансовая волатильность, а также в качестве международной расчетной единицы и международного резервного актива.

Ключевые слова: золото, международная финансовая система, многополярность, финансовый кризис, резервная валюта, СПЗ.

The article provides the analysis of prospective post-crisis function of gold in global financial markets. It is argued that in a multipolar world a single reserve currency transforms into a burden for the issuing country and a risk for the global financial system. It examines the role of gold as a hedge instrument against specific risks, such as inflation or financial volatility, and an international unit of account and therefore as an international reserve asset.

Key words: gold, international financial system, multipolarity, financial crisis, reserve currency, the SDR.

Одержано 15.02.2013.

УДК 339.9

О.І. РОГАЧ,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

В.В. МАКЕДОН,

*кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ І ЕФЕКТИВНІСТЬ УГОД ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ ДЛЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

У статті розглянуто актуальне питання визначення показників результативності та ефективності проведення операцій злиттів та поглинань транснаціональними корпораціями. Обґрунтовано появу ефекту емерджентності та синергії в інтеграційних угодах як для публічних, так і непублічних корпорацій. Визначено головні умови ефективного проведення інтеграційних угод.

Ключові слова: *транснаціональна корпорація, злиття і поглинання, економічна ефективність, управління витратами, синергетичний ефект, акціонери.*

Актуальність. В умовах глобалізації процеси злиттів та поглинань (M&A) Аперетворилися на складне соціально-економічне і політичне явище, що зачіпає інтереси національних економік, тих країн, які виступають як приймаючі країни у відношенні до транснаціональних корпорацій (ТНК). Необхідною умовою ефективного управління цим процесом є формування системи критеріїв і показників ефективності, які відображають інтереси бізнесу і суспільства та забезпечують можливість узгодження інтересів ТНК і приймаючих країн. Раціональні форми взаємодії влади і бізнесу, узгодження їх інтересів забезпечують зростання конкурентних переваг підприємницьких структур системи міжнародного бізнесу. Необхідність узгодження інтересів бізнесу і громадських інтересів пов'язана з тим, що злиття та поглинання як напрям економічного зростання і розвитку окремих господарюючих суб'єктів можуть привести до істотних втрат як окремих міжнародних компаній, так і світової економіки в цілому.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Якщо визначити ступінь освоєння проблематики результативності та ефективності реалізації угод злиттів та поглинань в системі економіки ТНК, то до провідних досліджень з цього питання слід віднести наукові роботи таких вчених, як М. Аокі, Д. Бартон, Д. Бішоп, С.Ф. О'борне, К. Вів'ес, Р. Вінс, Т. Галпін, В. Джохадзе, Г. Дінз, Ф. Еванс, М. Єнсен, Ф. Крюгер, К. Майєр, М. Сировер, Д. Соренсен, Р. Шерман.

У той же час слід визнати дуопольність підходів та систем організаційно-економічних показників визначення саме результативності і загальної ефективності злиттів та поглинань, що створює умови для негативного та поверхового ставлення до інтеграційної активності ТНК при оцінці їхнього впливу на розвиток національних економік приймаючих країн.

Мета та завдання. Метою статті є необхідність визначення та обґрунтування системи критеріїв і показників ефективності та результативності операцій

злиттів та поглинань як головного інструмента корпоративного менеджменту на рівні взаємодії міжнародних компаній і приймаючих країн.

Основна частина. Система критеріїв і показників ефективності і результативності угод злиттів та поглинань як інструмента корпоративного регулювання на рівні міжнародних компаній і приймаючих країн призначена для виконання таких функцій:

- розробки системи заходів з державного регулювання ринку M&A;
- обґрунтування ефективності угод на етапах ухвалення рішень, вибору мети і формування плану інтеграції ТНК;
- оцінки результативності інтеграції (характеристик об'єднаної структури);
- порівняльного аналізу результатів окремих угод і формування висновків про їх закономірності;
- оцінки економічності «захисту бізнесу» та ін. [3].

Запропоновану схему формування критеріїв і показників результативності і ефективності злиттів та поглинань для ТНК наведено на рис. 1.

Ефективність інтеграції залежить від можливостей використання додаткових ресурсів для подолання опору інтеграції у невмотивованого менеджменту і частини власників об'єднувальних структур. Опір формується і набуває форми шантажу, якщо менеджмент вважає за можливе отримання внаслідок цього більшого виграшу. Зауважимо, що опір у цьому випадку розглядається як процес, властивий дружнім і недружнім поглинанням.



Рис. 1. Схема формування системи критеріїв і показників суспільної результативності і ефективності угод M&A

Форми опору інтеграції уперше класифіковано в [2]. У [6] цю класифікацію вдосконалено. Спираючись на неї, ми обґрунтували систему заходів протидії опору інтеграції з урахуванням можливостей невмотивованого менеджменту.

ту і власників поглинаючої компанії і компанії власника на різних стадіях процесу (табл. 1).

Таблиця 1

Можливі способи протидії угодам злиттів та поглинань

Характер заходів щодо боротьби з опором інтеграції	Стадія процесу укладення угоди та інтеграції ТНК		
	Обговорення проекту поглинання і інтеграції. Мета – протидія обгрунтуванню доцільності інтеграції	Розробка плану. Мета – довести необхідність плану, усунення перешкод до його реалізації	Здійснення угоди і інтеграції. Мета – зниження пасивної і активної протидії
Підготовка і проведення угоди	<ul style="list-style-type: none"> – Формування пакету повного контролю (75% і більше); – залучення професійних консультантів; – обгрунтованість злиття (поглинання) як найбільш ефективного способу зростання конкурентних переваг; – обгрунтованість передпроектної підготовки та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – Обгрунтованість вибору компанією мети за системою показників ефективності; – мотивація власників і менеджменту компанії-мети; прогноз політики конкурентів у зв'язку з інтеграцією; – ідентифікація, аналіз і управління ризиками; – висока якість аналізу варіантів проведення угоди; – висока якість проведення узгоджень і правового забезпечення угоди 	<ul style="list-style-type: none"> – Правове забезпечення і захищеність процесу угоди; – забезпеченість процесу переходу прав власності; – аналіз і обгрунтування глибини інтеграції
Нормативно-правове забезпечення процесу інтеграції	<ul style="list-style-type: none"> – Аналіз правових ризиків інтеграції; – обгрунтованість емісії акцій і боргових зобов'язань; – забезпечення кваліфікованої більшості для схвалення проекту; – аналіз правових обмежень інтеграції; – боротьба з «отруйними пігулками» 	<ul style="list-style-type: none"> – Управління ризиками; – обгрунтованість проведення процедури «due diligence»; – обгрунтованість процесу утворення (припинення) дії РД (ради директорів); – склад і права РД; – права по укладенню значних угод 	<ul style="list-style-type: none"> – Обгрунтованість кадрових призначень; – якість посадових інструкцій; – система нормативного забезпечення контролю якості роботи
Організаційні дії (обгрунтованість процедур ухвалення рішень і дотримання інтересів (власників))	<ul style="list-style-type: none"> – Ідентифікація, аналіз і управління ризиками інтеграції; – інформування власників і менеджерів про інтеграцію, яка готується; – «золоті парашути» та ін.; – мотивація власників і менеджменту 	<ul style="list-style-type: none"> – Прогнозування ризиків і формування системи заходів із їх зниження; – використання усіх способів підвищення керованості інтегрованої компанії (вкуп акцій на баланс, зміну складу і вартості активів, перетворення товариства та ін.); – використання ССП для організації роботи для реалізації плану; – формування джерел коштів для поглинання 	<ul style="list-style-type: none"> – Своєчасні кадрові рішення; – моніторинг ризиків; – формування резерву коштів на боротьбу з протидією інтеграції; – формування інформаційного забезпечення процесу інтеграції; – своєчасність корекції плану

Закінчення табл. 1

Характер заходів щодо боротьби з опором інтеграції	Стадія процесу укладення угоди та інтеграції ТНК		
	Обговорення проекту поглинання і інтеграції. Мета – протидія обґрунтуванню доцільності інтеграції	Розробка плану. Мета – довести необхідність плану, усунення перешкод до його реалізації	Здійснення угоди і інтеграції. Мета – зниження пасивної і активної протидії
Економічні (протидія зниженню ефективності роботи як аргументу неспроможності інтеграції)	– Аналіз і прогнозування конкурентних переваг і фінансових показників компанії для різних варіантів її розвитку; – аналіз і прогнозування ризиків економічної протидії; – економічна ефективність (зростання вартості) як результат інтеграції	– Формування плану управління ризиками протидії інтеграції; – мотивація власників і менеджменту; – «золоті парашути»; – прогнозування стану ринку для інтегрованої компанії	– Моніторинг і оперативне управління ризиками; – регулювання структури капіталу (регулювання активів і зобов'язань) та ін.; – систематичний контроль якості роботи за планом інтеграції

Загальновизнана концепція оцінки економічної ефективності угод злиттів та поглинань заснована на прирості вартості поглинаючої компанії відносно її базової вартості і витрат на поглинання та інтеграцію. Критерієм результативності такої угоди для поглинаючої компанії є зростання вартості бізнесу порівняно з альтернативним використанням відповідного капіталу, що називається чистою вартістю поглинання (*NAI*).

1. Публічні компанії.

Результативність угод публічних компаній оцінюється на основі показників ринку цінних паперів. Цей підхід здається нам повністю обґрунтованим, оскільки на його основі визначається капіталізація компанії і доходи акціонерів, що є основними характеристиками цілей материнської компанії і бізнесу компанії-мети. Зараз відсутні методологічні підходи, що дозволяють обґрунтувати результативність угод залежно від організаційно-правової форми, системи оплати, стадії інтеграції та інших факторів. У зарубіжній літературі [1; 8] ми знаходимо методи обґрунтування ефективності за апіорі прийнятими критеріями для окремих типів угод. Тому розглянемо спочатку проблему формування критерію ефективності злиття (поглинання) для публічних компаній, а далі – його модифікації для типових угод.

Модифікований нами критерій заснований на неокласичній теорії компанії і полягає в тому, що угода економічно обґрунтована, якщо капіталізація об'єднаної компанії в результаті угоди злиття і поглинання перевищує суму капіталізацій окремих компаній, тобто:

$$Q_{AB} \cdot P_{AB} > Q_A \cdot P_A + Q_B \cdot P_B, \quad (1)$$

де Q – кількість акцій відповідної компанії;
 P – курс акцій.

Суть цього підходу полягає в прийнятті умови про ефективність ринку: інформація про ціни (курси) акцій адекватна реальним результатам компанії. Ця передумова відповідає умові, заснованій на економічній теорії компанії, але при практичній реалізації умови (1) формується необхідність введення додаткових умов і обмежень, які забезпечують інформацією ринок злиттів та поглинань.

1. Критерій, прийнятний для об'єднання публічних компаній при оплаті придбання, здійснюється акціями материнської компанії.

2. Умова, що припускає виключення впливу інших факторів на динаміку курсів, робить неможливою емпіричну перевірку результатів угоди. Тому потрібні певні допущення і методи елімінування впливу інших факторів для певного періоду етапу інтеграції компаній.

3. Умова істотного пріоритету для акціонерів приросту курсів акцій порівняно з дивідендними виплатами. Ця умова не може виконуватися для усіх акціонерів (бути незалежним від загальних доходів акціонерів і розміру пакета, якими вони володіють). Але можна забезпечити його облік введенням як обмеження угод умови зростання (не зниження) загальних доходів акціонерів. Реальне також ігнорування протиріччя, що виникає, якщо зростання капіталізації відповідає цілям власників контрольного і блокуючого пакетів акцій.

4. Умова зростання капіталізацій для акціонерів материнської компанії і компанії-мети, забезпечує зниження рівня опору інтеграції відповідних груп акціонерів. Воно виконується при розрахунку коефіцієнта обміну акцій на основі принципу, запропонованого в 1969 р. Ларсоном і Гонедесом [9].

Виконаємо адаптацію методу Ларсона і Гонедеса до угод злиття і дружнього поглинання публічних компаній, яка полягає у використанні показника прибутку на акцію.

Нехай у результаті злиття або дружнього поглинання публічною компанією «А» публічної компанії «В» утворюється публічна компанія «АВ». Компанії мають визначені на момент оголошення угоди показники чистого прибутку (NPr), прибутку на акцію (EPS), коефіцієнта привабливості (P/E). Показники об'єднаної компанії з урахуванням ефектів синергії і емерджентності будуть дорівнювати:

$$\left. \begin{aligned} NPr_{AB} &= NPr_A + NPr_B + E_{EC\Phi} \\ E_{EC\Phi} &= E_{EC} - E_{OY} \\ Q_{AB} &= Q_A + Q_B \\ EPS_{AB} &= (NPr_A + NPr_B + E_{EM}) / (Q_A + k_{B/A} \cdot Q_B) \\ (P/E)_{AB} &= P_{AB} / NPr_{AB} \end{aligned} \right\}, \quad (2)$$

де $k_{B/A}$ – коефіцієнт обміну акцій компанії «А» на акції компанії «В»;

$E_{EC\Phi}$ – ефект емерджентності і синергії, отриманий при поглинанні погано керованої (що фактично функціонує) компанії «В»;

E_{EC} – ефект емерджентності і синергії приєднання оптимально керованої компанії «В»;

E_{OY} – ефект оптимізації управління компанії «В» у процесі підготовки і здійснення об'єднання.

Ефект оптимізації управління компанією виражається збільшенням грошових потоків за рахунок зниження виробничих втрат, раціоналізації і здешевлення системи управління, оптимізації фінансового важеля та інших дій, що не потребують інвестування. Їх наслідком буде додатковий прибуток і зростання курсу акцій.

З виразів для показників об'єднаної компанії випливає:

$$P_{AB} = (P/E_{AB}) \cdot (NPr_A + NPr_B + E_{EC\Phi}) / (Q_A + k_{B/A} \cdot Q_B). \quad (3)$$

Щоб становище акціонерів компанії «А» після поглинання не погіршало, потрібно, щоб виконувалося співвідношення: $P_{AB} > P_A$, тобто:

$$NPr_{AB} \cdot (P/E)_{AB} > P_A \cdot (Q_A + k_{B/A} \cdot Q_B) \quad (4)$$

чи:

$$NPr_{AB} \cdot (P/E)_{AB} - P_A \cdot Q_A > P_A \cdot k_{B/A} \cdot Q_B. \quad (5)$$

З останнього виразу виходить, що акціонери компанії «А» отримують додаткову капіталізацію, якщо:

$$k_{B/A} < \{NPr_{AB} \cdot (P/E)_{AB} - P_A \cdot Q_A\} / P_A \cdot k_{B/A} \cdot Q_B. \quad (6)$$

Щоб не стало гіршим становище акціонерів компанії «В», потрібне виконання умови $P_{AB} > P_B / k_{B/A}$, або:

$$(P/E)_{AB} \cdot NPr_{AB} / (Q_A + k_{B/A} \cdot Q_B) > P_B / k_{B/A}. \quad (7)$$

Перетворюючи останній вираз, отримуємо:

$$k_{B/A} > P_B \cdot Q_A / (Q_A \cdot P_{AB} - P_B \cdot Q_B). \quad (8)$$

Визначаючи з (3) очікуване досягнення ефекту синергії і елімінування впливу інших факторів курс акцій об'єднаної компанії і плануючи спосіб отримання акцій для оплати поглинання (емісія або скуповування), отримуємо на основі формул (6) та (8) діапазон значень коефіцієнта обміну. Реальне співвідношення визначається умовами переговорів про укладення угоди.

Відмітимо, що цей підхід може бути використаний при повній або частковій оплаті акцій компанії, яка купується у грошовій формі. При цьому ми вважаємо за можливе застосувати як фактор регулювання коефіцієнта обміну усередині діапазону співвідношення повної доходності акцій (включаючи дивідендні виплати і зростання курсової вартості) об'єднаної компанії і доходності альтернативного бізнесу. Якщо очікувана доходність об'єднаної компанії нижче середньої на ринку, то обґрунтованим буде зниження коефіцієнта обміну (наближення його до мінімального граничного значення, який визначається за формулою (8)). Інакше максимізується значення коефіцієнта за формулою (8).

Розглянемо варіант поглинання публічною компанією непублічної. Результатом є приріст чистого прибутку, який дорівнює чистому прибутку компанії-мети і чистого прибутку, ініційованого ефектом синергії ($EC\Phi$).

$$\Delta NPr_{AB} = NPr_B + \Delta E_{C\Phi}, \quad (9)$$

де $\Delta E_{C\Phi}$ – ефект приєднання (поглинання) компанії в стані «статус-кво».

Наслідком зростання чистого прибутку є зростання коефіцієнта привабливості і курсу акцій. Теоретично можна припустити, що:

$$P_{AB} = P_A [1 + (\Delta NPr_B + \Delta E_{C\Phi}) / NPr_A]. \quad (10)$$

Приріст капіталізації за відсутності емісії (при оплаті угоди грошима або викупленими акціями) складе:

$$\Delta C = P_A \cdot Q_A \cdot (NPr_B + \Delta E_{C\Phi}) / NPr_A. \quad (11)$$

Приріст капіталізації включає оплату бізнесу, що купується, і ефект компанії-мети. Максимальна вартість компанії «В» (при її збереженні як самостійної одиниці) визначатиметься приростом капіталізації. Ціна угоди (за відсутності ефекту недооціненості компанії) повинна визначатися на основі співвідношення:

$$P_A \cdot Q_A \cdot (NPr_B + E_{C\Phi}) / NPr_A > C > P_B V_B. \quad (12)$$

2. Непублічні компанії.

Вартість об'єднаної непублічної структури з урахуванням прийнятих вище умов і позначень дорівнюватиме сумі вартості поглинаючої структури (статус-кво) – BPV_A ; вартості оптимально керованої компанії-мети – BPV_{BOY} і ефек-

ту (приросту вартості – ΔBPV_{EC}) за рахунок ефектів емерджентності і синергії об'єднання – E_{EC} за вирахуванням виплат власникам компанії-мети понад фактичну (статус-кво) вартість компанії. Вартість оптимально керованої компанії «В» дорівнює вартості компанії «статус-кво» і приріст вартості (ефекту), викликаного покращанням управління ($\Delta BPV_{OY} = E_{BOY}$):

$$BPV_{AB} = BPV_A(t) + BPV_{B\Phi}(t) + \Delta BPV_{OY}(t) + \Delta BPV_{EC}(t) - E. \quad (13)$$

Оцінка ефективності злиття і поглинання непублічних міжнародних компаній (чи поглинання публічної компанії-мети непублічною компанією при непублічній формі об'єднаної компанії) потребує ідентифікації і прогнозування грошових потоків і ризиків, що визначають вартість бізнесу об'єднаної і поглинаючої компанії. Управління ефективністю полягає в управлінні факторами зміни грошових потоків і ризиків.

Система показників якості обґрунтування і реалізації угод розроблена нами на основі розглянутої нижче сукупності факторів ефективності.

1. Найважливіша вимога організації процесу інтеграції полягає в тому, щоб не погіршити відносини компанії із споживачами (неприпустимість порушення термінів, якості і комплектності поставок), хоча падіння обсягів виробництва і зниження якості на певному проміжку часу, як правило, відбувається.

2. На етапі підготовки угоди найбільш суттєвими є показники вартості об'єднаних і об'єднаної компанії. Завишена ціна компанії-мети формується, як правило, внаслідок переоцінки очікуваного синергетичного ефекту в процесі аналізу бізнесу-мети і недооцінки витрат інтеграції. У результаті дії двох названих вище причин синергетичний ефект може бути повністю переданий власникам бізнесу-мети, хороша мета перетворюється на поганий інвестиційний проєкт. Показниками, що відображають рівень і якість робіт з підготовки угоди, є:

- синергетичний ефект об'єднання;
- математичне очікування і дисперсія вартості бізнесу, материнської компанії, компанії-мети і об'єднаної компанії;
- співвідношення вартості і ціни бізнесу-мети.

3. Обґрунтованість оцінки динаміки ринку і його реакції на виникнення нової компанії впливають на синергію і вартість бізнесу. Зайвий оптимізм у ринкових очікуваннях, що виражається в коефіцієнті зростання виручки компанії в залишковому періоді (g), призводить до значних прорахунків в оцінці синергії. Фактор обґрунтованості ринкових очікувань уявляється вузькою ланкою оцінки економічних результатів, і тому відповідний показник має бути введений в систему показників результативності. Ми вважаємо, що очікуваний темп зростання доцільно прийняти рівним середньозваженому (за виручкою) темпу зростання об'єднаних компаній.

4. На етапі підготовки і укладення угоди рівень її очікуваної ефективності залежить від характеристик, що визначають тиск осіб, які приймають рішення, ініційоване неекономічними факторами, і кваліфікацією зацікавлених осіб (членів ради директорів або виконавчого менеджменту) (оцінка рівня незалежності угоди від впливу зовнішніх сил, включаючи асиметричність інформації, здійснюється експертами). Для забезпечення порівнянності оцінки з попереднім показником приймається єдина шкала оцінки.

5. Ефект масштабу. Необхідно розрізняти кількісні та якісні показники ефекту масштабу.

Основним кількісним показником ефекту масштабу є зростання обсягу продажів у результаті об'єднання бізнесів, не пов'язане з інноваційним розвитком об'єднаної структури, тобто коефіцієнт $k_M = S_{AB} / (S_A + S_B)$. Якісні показники ефекту масштабу інтеграції виражаються його економічними результатами, передусім, зростанням чистого прибутку [4; 11].

Незважаючи на широку популярність і зовнішню простоту визначення ефекту масштабу у вигляді зниження постійних витрат, його прояв в угодах злиття і поглинання досить специфічний і вимагає певного аналізу. Виділяються три підходи до оцінки динаміки довгострокових витрат [7].

Результати злиттів та поглинань, пов'язані зі змінами довгострокових середніх витрат і обсягів виробництва, пропонується класифікувати за чотирма групами:

1. Ефект зниження витрат у виробництві єдиної продукції, яка вироблялася в компаніях «А» і «В». Цей вид ефекту, що виявляється найбільшою мірою при горизонтальному злитті, є аналогом ефекту зростання обсягу виробництва в межах одного бізнесу. Його джерелами є:

- можливості більш ефективного використання трудових ресурсів, завдяки поділу і спеціалізації окремих робіт;
- можливості використання продуктивного спеціалізованого устаткування;
- знижки при закупівлі більшого обсягу матеріалів і комплектуючих та економія на транспортних витратах.

2. Ефект комплексного використання ресурсів (використання і реалізація побічних продуктів), що виявляється переважно при вертикальній інтеграції компаній. Цей вид ефекту також є ефектом збільшення масштабів одного господарюючого суб'єкта.

3. Ефект масштабу, що виявляється не при збільшенні обсягів виробництва на одному підприємстві, а має своєю основою об'єднання бізнесів. Джерела:

- можливості підвищити економічність апарату управління;
- можливості використання загальної мережі дистриб'юторів, проведення більш ефективних маркетингових компаній;
- можливості використання найбільш прогресивних техпроцесів із складу наявних на об'єднаних підприємствах;
- більш сприятливі можливості на ринку капіталу та ін.

4. Перелічені ефекти виявляються не лише внаслідок об'єднання обсягів виробництва об'єднаних структур, але посилюються синергією інтеграції, тобто і появою додаткового приросту обсягу виробництва.

Слід зазначити, що ефект масштабу при злиттях та поглинаннях може бути відсутнім або бути негативним, оскільки динаміка довгострокових середніх витрат на виробництво може мати негативну, позитивну або стабільну динаміку.

Основними факторами негативного ефекту масштабу виробництва ми вважаємо зростання витрат у зв'язку з наростанням проблем координації і контролю виробництва в об'єднаній структурі. Як вже відзначалося, глибина цих проблем і, відповідно, зростання витрат залежать від близькості корпоративних культур об'єднаних бізнесів і якості процесу інтеграції [5, 10].

Введемо такі позначення:

- AVC, AFC, ATC – змінні, постійні і загальні витрати на 1 дол. США виручки компанії, що беруть участь в угодах ($AVC = VC/S, AFC = FC/S, ATC = TC/S$);
- $\Delta AVC, \Delta AFC, \Delta ATC$ – зміни відповідних витрат за рахунок ефекту масштабу ($\Delta ATC = \Delta AFC + \Delta AVC$);
- S – виручка компанії;
- ΔS_C – приріст виручки, обумовлений синергією (у широкому її розумінні) інтеграції. Відповідно, $S_A + S_B + \Delta S_C = S_{AB}$.

Ефект масштабу подамо у вигляді двох значень приросту чистого прибутку ($\Delta NPr_{M1} + (\Delta NPr_{M2})$), що об'єднують виділені вище складові.

Перше значення визначає приріст чистого прибутку поглинаючої структури (ΔNPr_r) внаслідок зниження витрат об'єднаних бізнесів як результату ефекту масштабу:

$$\Delta NPr_{M1} = [\Delta ATC_A \cdot S_A + \Delta ATC_B \cdot S_B](1 - \tau). \quad (14)$$

Очікуване зниження питомих змінних і постійних витрат при горизонтальному злитті (поглинанні) може бути оцінене за кривими навчання і стажу, загальна форма подання яких має вигляд:

$$\Delta ATC(t, \Delta Q) / ATC_0 = e^{-(at + \Delta Q/Q)}. \quad (15)$$

Ця функція є сукупністю кривих навчання, положення яких змінюється залежно від періоду, впродовж якого відбувається наростання обсягу виробництва [10]. Типова крива навчання відповідає зниженню витрат на 20% при подвоєнні обсягів виробництва (рис. 2). При збільшенні періоду виробництва (фактор стажу) в два рази, також знижуються витрати приблизно на 20%.

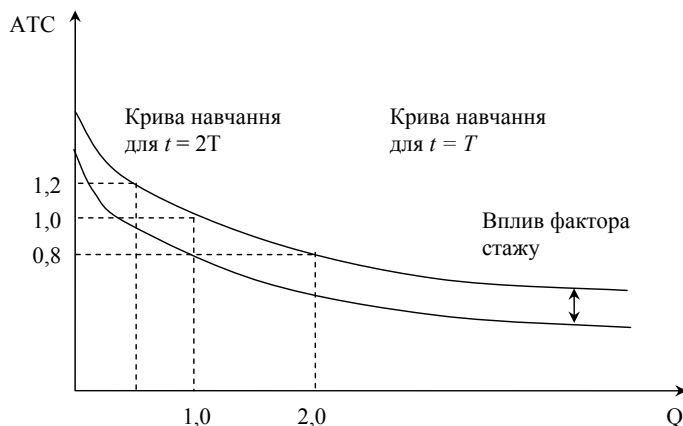


Рис. 2. Вплив ефекту масштабу на витрати

Більш точний розрахунок припускає врахування зміни усіх елементів пропорційних і постійних витрат у результаті прояву ефекту масштабу.

Висновки. Як ми бачимо, ефект синергії ресурсного забезпечення характерний для вертикальної інтеграції ТНК. Додатковий дохід забезпечується зміною витрат на забезпечення ресурсами (облік можливостей їх комплексного використання), підвищенням їх якості і надійністю забезпечення. Таким чином, методологічно обґрунтована і інструментально забезпечена система критеріїв і показників результативності та ефективності злиттів і поглинань, що враховує основні економічні результати для окремих компаній та національних економік приймаючих країн, де здійснюються ці угоди. Проведене дослідження суті і форм організації та здійснена розробка цільових функцій управління можуть забезпечувати можливість формування системи управління результативністю операцій злиттів та поглинань у середовищі транснаціональних компаній.

Список використаної літератури

1. Винс Ральф. Математика управління капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Ральф Винс. — М.: Альпина Паблицерз, 2011. — 406 с.
2. Галпин Тимоти Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: пер. с англ. / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 240 с.
3. Динз Грейм. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; пер. с англ. — М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. — 252 с.

4. Джохадзе В.Д. Финансовые аспекты обеспечения стабильности транснациональных корпораций / В.Д. Джохадзе. – М.: «URSS», 2013. – 144 с.
5. Эванс Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 336 с.
6. Aoki M. Corporations in Evolving Diversity: Cognition, Governance and Institutions / M. Aoki. – Oxford University Press, 2010. – 256 p.
7. Barton David M. The Price and Profit Effects of Horizontal Merger: A Case Study / David M. Barton, Roger Sherman // Journal of Industrial Economics . – Vol. 33:2. – 2004. – P. 165–177.
8. Jensen M. Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers / M. Jensen // American Economic Review. – 2006. – № 7 6. – P. 323–329.
9. Mayer C. Banking, financial intermediation, and corporate finance / C. Mayer, X. Vivies // Thomson Financial Securities. – Cambridge. – 2001. – 164 p.
10. Sirower Mark L. The Measurement of Post-Acquisition Performance: Toward a Value-Based Benchmarking Methodology / Mark L. Sirower, Stephen F. O’Byrne // Journal of Applied Corporate Finance. – 2008. – Vol. 11:2. – P. 107–121.
11. Sorensen Donald E. Characteristics of Merging Firms / Donald E. Sorensen // Journal of Economics and Business. – 2008. – № 52. – P. 423–433.

В статье рассмотрен актуальный вопрос определения показателей результативности и эффективности проведения операций слияний и поглощений транснациональными корпорациями. Обосновано появление эффекта эмерджентности и синергии в интеграционных соглашениях как для публичных, так и непубличных корпораций. Определены главные условия эффективного проведения интеграционных соглашений.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, слияние и поглощение, экономическая эффективность, управление затратами, синергетический эффект, акционеры.

The actual problem of efficiency indexes of carrying out the mergers and acquisitions transactions by transnational corporations determining is examined in the article. The effect of emergence of synergy in integration agreements as for public corporations (Joint-Stock Corporations or JSC), Closed Joint-Stock Corporations (CJSC) and for Limited Liability Companies (Ltd.) is substantiated in the article. The main conditions of effective carrying out the integration transactions are determined in the article.

Kew words: transnational corporation (TNC), mergers and acquisitions (M&A), economic efficiency, cost management, synergetic effect, stockholders.

Одержано 21.01.2013.

СУТНІСТЬ ТЕОРІЇ ФІНАНСОВОГО РЕЗОНАНСУ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ФОНДОВИХ РИНКІВ

У статті досліджуються передумови появи та особливості процесу поширення міжнародних тенденцій дестабілізації фондових ринків. Аналізуються основні етапи розвитку кризових явищ та принципи застосування механізмів протидії їм. На основі отриманих результатів розроблено теорію фінансового резонансу як альтернативний науково-методологічний підхід до вирішення проблем забезпечення ефективності та стабільності функціонування фондових ринків.

Ключові слова: *теорія поведінкових фінансів, теорія фінансового резонансу, фондова криза, сталий розвиток фондового ринку.*

Актуальність. Фондові ринки в контексті сучасних світогосподарських процесів перетворилися з периферійного елемента фінансової системи на один з ключових факторів розвитку продуктивних сил суспільства та стимулювання рушійних сил світової економіки. Проте стрімкий розвиток фондових ринків за умов постійного існування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів дестабілізації та наздоганяючого характеру процесів адаптації інституційної і методологічної складової механізму забезпечення ефективності їх функціонування супроводжується періодичною появою кризових явищ. З урахуванням сучасного рівня інтеграції світових фінансових ринків будь-які прояви дестабілізації фондових ринків можуть мати вагомий негативний наслідок як для окремих країн, так і світової економіки. Разом із тим у науковій літературі недостатньо уваги приділено вдосконаленню існуючих науково-методологічних підходів до аналізу проблем ефективності та стабільності функціонування фондових ринків, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Стан дослідження проблеми. Дослідженню проблематики функціонування фінансових, зокрема фондових, ринків присвячено праці таких російських та українських вчених, як М. Алексєєв, Б. Альохін, П. Бородин, В. Будкін, А. Гальчинський, Е. Жуков, А. Кирєєв, Л. Руденко-Сударєва, Б. Рубцов, В. Колесник, О. Мозговий, В. Новицький, Ю. Пахомов, О. Плотніков, О. Сльозко, Н. Фаренюк, М. Янцов та ін. Серед зарубіжних економістів варто виділити Р. Талера, Р. Шиллера, А. Шляйфера, Ч. Кіндлебергера, Н. Рубіні, Р. Вішни, Д. Кемпбелла, Д. Лаконішока, Ш. Тітмана, Д. Хіршляйфера, Х. Хонга, Д. Стайна, К. Санстайна та багатьох інших.

Постановка завдання. Це дослідження має на меті проаналізувати передумови появи та особливості процесу впливу міжнародних факторів дестабілізації фондових ринків та основні принципи застосування відповідних механізмів протидії. На основі отриманих результатів сформулювати теорію фінансового резонансу як альтернативного науково-методологічного підходу до вирішення проблем забезпечення ефективності та стабільності функціонування фондових ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна світова фінансова криза стала початком нового етапу наукових дискусій щодо проблем ефективності та стабільності функціонування фондових ринків. Зокрема, у працях Д. Акерлофа, Р. Шиллера, Р. Талера, К. Санстайна та ін. поновлюються дослідження згаданих та інших проблем крізь призму теорії поведінкових фінансів: обґрунтовується вплив надмірної самовпевненості або страху, почуття справедливості та інших поведінкових факторів прийняття інвестиційних рішень на стабільність і ефективність сучасних фондових ринків [1]. Більше того, Р. Талер та К. Санстайн пропонують врахувати цю специфіку процесів прийняття інвестиційних, як і інших рішень, при розробці механізмів протидії тенденціям дестабілізації фондових ринків, включаючи запропонований авторами механізм підштовхування до бажаної дії [2]. Також активізувались дискусії щодо ключових недоліків існуючих науково-методологічних підходів до вирішення існуючих проблем фондових ринків: припущення про інформаційну ефективність, раціональність поведінки інвесторів, гомогенність їх очікувань на незалежність вчинків [3]. На поновлення уваги науковців до поведінкових підходів у дослідженні зазначених проблем свідчить також вручення у 2002 р. Д. Канеману Нобелівської премії з економіки за інтегрування елементів психологічних досліджень в економіку, особливо тих, що стосуються людських суджень та процесів прийняття рішень за умов невизначеності. Праці Д. Канемана та А. Тверські стали відправною віхою у розвитку теорії поведінкових фінансів, в яких обґрунтовуються основні положення теорії перспектив, згідно з якою відносні зміни таких параметрів корисності, як отримані індивідом прибутки або збитки мають більший вплив на поведінку цього індивіда, ніж їх абсолютні зміни [4]. У 2001 р. досягнення в аналізі ринків з асиметричною інформацією Д. Акерлофа, М. Спенса та Д. Стігліца були також відзначені Нобелівською премією з економіки. Зокрема, Д. Акерлоф у дослідженні проблеми асиметричної інформації вбачає лише перший крок на шляху розвитку поведінкової макроекономічної теорії, що дозволило б подолати відмінності між реальним функціонуванням економіки та традиційними моделями конкурентної, загальної рівноваги, викликаними впливом на реальну економіку низки поведінкових факторів [5]. Д. Стігліц досліджує передумови заміни неокласичної економічної парадигми новою, яка б краще відповідала потребам та повністю враховувала специфіку розвитку та функціонування сучасної економіки, не обмежуючись аналізом лише взаємодії попиту та пропозиції [6]. Ураховуючи вищезазначене, теорія поведінкових фінансів, на думку автора, може стати підґрунтям для розробки альтернативного підходу до вирішення поставлених завдань.

Розглядаючи сутність впливу факторів дестабілізації фондових ринків, варто зазначити, що ключовим елементом системи зв'язків між відзначеними факторами та динамікою показників діяльності ринку є інформаційне повідомлення з прив'язкою до кожного фактора. Ураховуючи специфічну сутність фондових ринків (унікальна спекулятивна природа, складність визначення справедливої внутрішньої вартості товару, присутність поведінкових факторів прийняття інвестиційних рішень) та особливості сучасного інформаційного середовища, можна зробити висновок про постійну наявність передумов появи тенденцій дестабілізації [7]. Умови поєднання різних факторів (внутрішніх і зовнішніх) та появи тенденцій дестабілізації має пояснити теорія фінансового резонансу, окрім іншого.

Для кращого розуміння сутності впливу факторів дестабілізації слід класифікувати їх за низкою найбільш важливих, на думку автора, ознак: за частотою появи, силою впливу та ін.

Ураховуючи вищезазначене, можна зробити припущення, що ймовірність дестабілізації фондового ринку підвищується в момент зростання кількості інформаційних сигналів, які мають однаковий напрям дії на ринок (позитивні або

негативні) та частота появи яких збігається з частотою динаміки ринку. Для характеристики сили впливу інформаційного повідомлення на ринок використовуємо умовне позначення «СВ» (сила впливу) та поділимо усі значення СВ на згадані вище чотири рівні: СВ_{мп} (максимально позитивний вплив), СВ_п (позитивний вплив), СВ_н (максимально негативний вплив), СВ_{нп} (негативний вплив), між СВ_п та СВ_н (нейтральний вплив). На умовному часовому проміжку позначимо моменти фактичного оголошення інформаційних повідомлень на ринку. На проміжку часу від τ_1 до τ_4 зобразимо коливання значень сили впливу інформаційних повідомлень на ринок і концентрацію позитивних інформаційних сигналів у точці τ_5 (рис. 1).

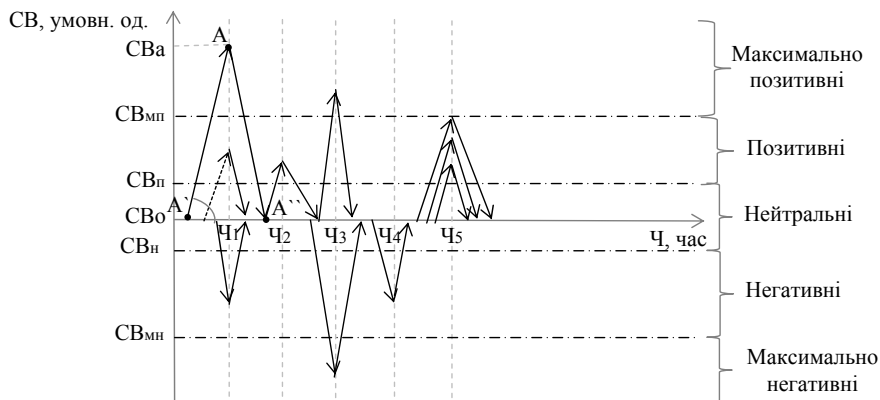


Рис. 1. Базова модель коливання інформаційних сигналів на фондовому ринку

Джерело: побудовано автором.

У контексті нашого дослідження повним циклом процесу впливу інформаційного повідомлення можна вважати рух вектора впливу інформаційного повідомлення на ринок від $t. A'$ до $t. A''$ через $t. A$. Сила впливу інформаційного повідомлення на ринок у $t. A'$ буде наближеною до нуля, оскільки в цей момент часу на ринку відсутні навіть очікування щодо майбутнього значення відповідного фактора (інформація про фактор ще не потрапляє в інформаційне середовище ринку). У $t. A$, коли інформаційне повідомлення потрапляє на ринок, сила впливу досягає свого максимального значення за інших рівних обставин, після чого вектор впливу інформаційного повідомлення прямує до нульового значення – $t. A''$ (цикл завершується).

Перейдемо тепер до розгляду динаміки ринку під впливом вищерозглянутих процесів, використовуючи умовне позначення «СР» (стан ринку). Ураховуючи множинність імовірнісних траєкторій руху, залежно від частоти впливу інформаційних повідомлень та інших факторів значення СР перебуває в стані перманентного коливання в межах коридору, який можна вважати коридором нормального коливання. Межі цього коридору визначаються умовною лінією рівноваги ринку, навколо якої і відбувається коливання ринкової динаміки. За умов стабільного та ефективного функціонування фондового ринку розмір СР коливатиметься в межах коридору нормального коливання, які змінюють свої значення тільки за умови зміни таких істотних зовнішніх факторів, як розвиток або стагнація економіки та ін. (рис. 2).

Значення СР коливається навколо умовної лінії рівноваги, де повний цикл процесу коливання триває від моменту відхилення від лінії умовної рівноваги ($t. B'$), до повернення до згаданої лінії ($t. B''$). Ознакою дестабілізації діяльності

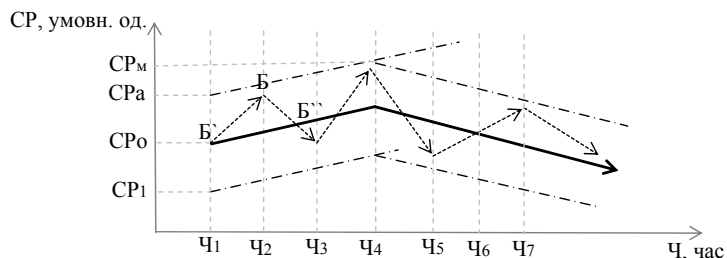


Рис. 2. Графічна модель нормального коливання фондового ринку

Джерело: побудовано автором.

фондового ринку є вихід CP за межі коридору нормального коливання. Масштаб та наслідки такої дестабілізації будуть залежати від ефективності відповідних механізмів протидії. На думку автора, причиною виникнення згаданої деструктивної динаміки CP є зменшення частоти коливання CP на певному проміжку часу з одночасним зростанням частоти впливу інформаційних повідомлень одного з CP напрямку. При збільшенні довжини хвилі CP і тривалості перебування цього показника від умовного рівноважного значення втрачається зв'язок динаміки CP з реальними факторами, і ринок стає занадто чутливим до дії факторів, що лише підтримують існуючу тенденцію. За умов ефективного функціонування та сталого розвитку фондового ринку відхилення динаміки CP від умовної лінії рівноваги, яке викликане виправданими очікуваннями ринку, буде супроводжуватись коригуванням напрямку та куту нахилу цієї лінії рівноваги з відповідною адаптацією меж коридору нормального коливання. Проте надмірні безпідставні очікування або нераціональне сприйняття та ігнорування ринком реальної динаміки істотних факторів за умови вищезазначеного поєднання частот коливання CP та впливу інформаційних повідомлень призводить до зростання амплітуди коливання до критичного рівня (рис. 3).

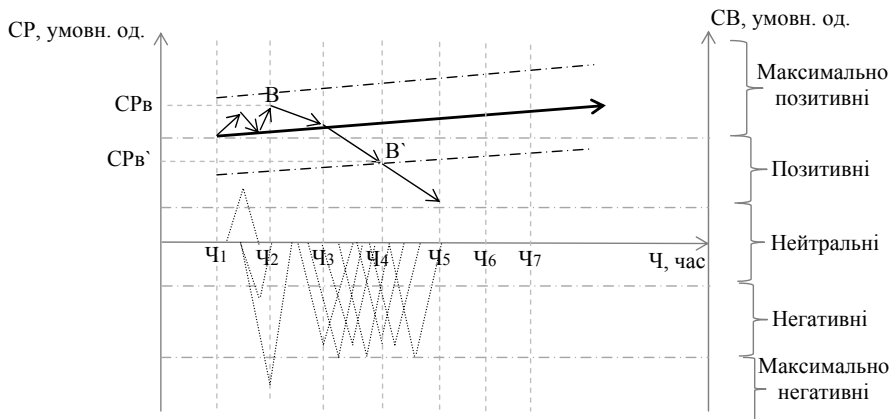


Рис. 3. Графічна модель дестабілізації фондових ринків під впливом негативних інформаційних повідомлень

Джерело: побудовано автором.

У т. В ($CP_b, Ч_1$) динаміка CP змінюється на протилежну під впливом максимально негативного інформаційного повідомлення. Досягнувши лінії умовної рівноваги, спадна динаміка CP триває і в т. В' ($CP_b', Ч_4$), перетинає лінію умов-

ної рівноваги під впливом негативних інформаційних сигналів, що діють на ринок протягом періоду $\tau_3 - \tau_5$. Варто зазначити, що значення CP не може набувати відносних значень, тому спадна динаміка цього показника обмежена нульовим рівнем. Натомість зростаюча динаміка CP є необмеженою, що призводить до певних особливостей розробки та застосування механізмів протидії відповідним тенденціям дестабілізації фондових ринків.

Щоб розробити ефективні механізми протидії тенденціям дестабілізації фондових ринків важливо чітко розмежувати нормальні коливання та відхилення ринку від стану рівноваги зі станом дестабілізації ринку, що ми зробили за допомогою меж нормального коливання. Наступним кроком є визначення зони реагування на відповідні тенденції дестабілізації та застосування механізмів протидії останнім. Ці зони реагування, на нашу думку, мають розміщуватись по обидва боки кожної межі коридору нормального коливання, причому внутрішня частина буде зоною превентивної дії, а зовнішня – зоною активного втручання, протидії тенденціям дестабілізації. Лише превентивні механізми, на нашу думку, необхідно застосовувати, коли динаміка CP наближується до однієї з меж коридору нормального коливання (наприклад, т. Γ), оскільки частина цієї динаміки може бути спричинена поведінковими факторами або умовна лінія рівноваги може не відповідати реальному стану речей. В обох випадках необгрунтоване, передчасне застосування механізмів протидії може викликати небажані наслідки. Якщо превентивні заходи не приносять результатів і перевірено, що умовна лінія рівноваги ринку відповідає реальному стану та потребам економіки, але ринок продовжує розпочату динаміку і значення CP перетинає одну з меж коридору нормального коливання (наприклад, т. Γ'), слід застосовувати механізми протидії відповідним тенденціям дестабілізації, інакше ринок перейде у кризовий стан (рис. 4).

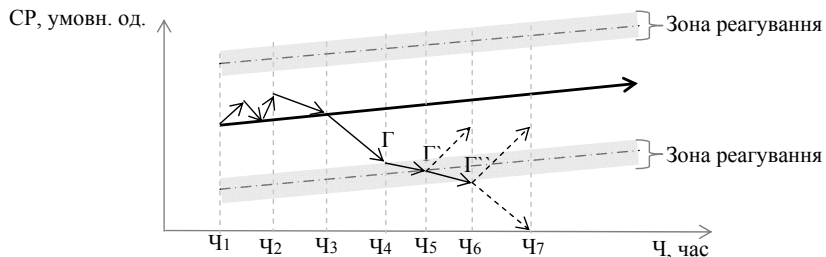


Рис. 4. Динаміка фондового ринку в межах зон реагування, умовних одиниць

Джерело: побудовано автором.

На основі вищезазначеного можна сформулювати визначення *теорії фінансового резонансу* як альтернативної теорії фінансів, що пояснює процеси дестабілізації фондових ринків під впливом інформаційних сигналів, що впливають на ринок з певною частотою коливання: зменшення частоти коливання ринкової динаміки на певному проміжку часу з одночасним зростанням частоти впливу інформаційних повідомлень, спрямованих у тому ж напрямі, що і динаміка ринку. Теорія фінансового резонансу дозволяє виділити такі етапи процесу забезпечення стабільності та ефективності функціонування фондових ринків: визначення оптимального розміру фондового ринку, відповідно до потреб економіки – лінія умовної рівноваги ринку (визначення індикатору сталого розвитку ринку), визначення меж коридору нормального коливання ринку, оперативний аналіз реальної ринкової динаміки та її співвідношення з лінією умовної рівноваги та межами коридору нормального коливання, дослідження характеру, сили

та частоти впливу на ринок інформаційних сигналів, застосування превентивних заходів стабілізації фондового ринку при наближенні ринкової динаміки до меж коридору нормального коливання та використання інструментів протидії тенденціям дестабілізації фондових ринків при виході ринкової динаміки за межі коридору нормального коливання (рис. 5).

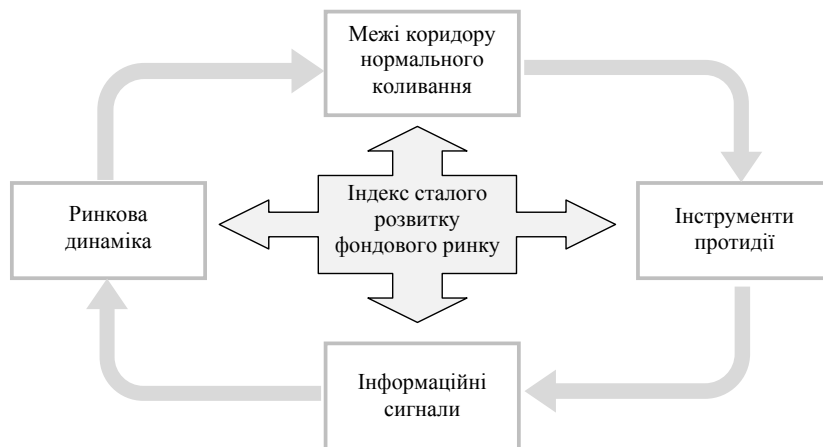


Рис. 5. Спрощена система забезпечення стабільності фондового ринку

Джерело: побудовано автором.

Ключовим етапом процесу забезпечення стабільності та ефективності функціонування фондових ринків є визначення оптимального розміру фондового ринку у кожний момент часу, відповідно до потреб економіки та інших факторів (лінія умовної рівноваги ринку). Згаданий оптимальний розмір ринку ми пропонуємо вимірювати за допомогою *індексу сталого розвитку ринку*, під яким слід розуміти сукупність кількісних та якісних характеристик фондового ринку, які визначають його відносний розмір, ефективність виконання своїх функцій та значення для економіки країни:

$$ICP = B_1 \cdot ДЗФ + B_2 \cdot МГЗ + B_3 \cdot ЗРР + B_4 \cdot РДА + B_5 \cdot РРІ, \quad (1)$$

де ICP – індекс сталого розвитку ринку;

ДЗФ – індикатор розвитку фондового ринку як джерела залучення фінансування;

МГЗ – індикатор розвитку фондового ринку як механізму групування заощаджень;

ЗРР – індикатор загального розвитку фондового ринку;

РДА – індикатор рівня ділової активності;

РРІ – індикатор розвитку інфраструктури фондового ринку;

B_1, B_2, B_3, B_4 та B_5 – вага кожного елемента в сукупному індексі (визначається залежно від пріоритетів розвитку фондового ринку та потреб економіки на певному проміжку часу) [8].

Висновки. Постійний характер впливу факторів дестабілізації спричиняє формування відповідних тенденцій дестабілізації фондових ринків, під якими слід розуміти сукупність дії внутрішніх і зовнішніх факторів дестабілізації протягом певного проміжку часу, що перешкоджає ефективному виконання фондовими ринками своїх функцій. Практичний вплив факторів дестабілізації на ринок відбувається через механізм поширення інформаційних повідомлень, які можна класифікувати за рівнем передбачуваності (передбачувані, непередбачу-

вані), частотою (регулярні, періодичні, разові) та силою впливу на ринок (максимально позитивні, максимально негативні, позитивні, негативні, нейтральні) та іншими ознаками. Аналіз сили, частоти та рівня передбачуваності впливу інформаційних сигналів (факторів дестабілізації) на ринок має вагомe значення для подальшої розробки та застосування ефективних механізмів протидії, оскільки дозволяє визначити необхідний тип, інтенсивність та момент початку такої протидії.

Запропонована теорія фінансового резонансу пояснює процеси дестабілізації фондових ринків впливом інформаційних сигналів (факторів дестабілізації) з певною частотою коливання (появи на ринку): зменшення частоти коливання ринкової динаміки на певному проміжку часу з одночасним зростанням частоти впливу інформаційних повідомлень, спрямованих у тому ж напрямі, що і динаміка ринку. Дестабілізацією ринку вважається вихід за межі коридору нормального коливання, що визначається відповідно до лінії умовної рівноваги ринку (навколо якої відбувається коливання ринку). При наближенні динаміки ринку до згаданих меж коридору нормального коливання виникає потреба в активізації механізмів протидії тенденціям дестабілізації фондових ринків, під якими слід розуміти систему інструментів, методів та інститутів регулювання, головним завданням яких є уникнення дестабілізації фондових ринків (виходу динаміки за межі коридору нормального коливання).

Список використаної літератури

1. Akerlof George A. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism / George A. Akerlof and Robert J. Shiller. – Princeton University Press: Princeton, 2009. – P. 230.
2. Thaler Richard H. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness / Richard H. Thaler. – Penguin Books Ltd.: London, 2009. – P. 312.
3. Сидоренко П.О. Еволюція економічної думки щодо проблем ефективності механізмів саморегулювання фондових ринків / П.О. Сидоренко // Збірник наукових праць. Вип. 70; відп. ред. О.В. Плотніков. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. – С. 154–164.
4. Kahneman Daniel. Maps of Bounded Rationality: a Perspective on Intuitive Judgement and Choice [Electronic Resource] / Daniel Kahneman. – December 2002. – Mode of access: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahneman-lecture.html
5. Akerlof George A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior [Electronic Resource] / George A. Akerlof // Nouble Prize Lecture. – 2001. – December 8. – Mode of access: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/akerlof-lecture.pdf
6. Stiglitz Joseph E. Information and the Change in the Paradigm in Economics [Electronic Resource] / Joseph E. Stiglitz. – December 2001. – Mode of access: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/stiglitz-lecture.html
7. Сидоренко П.О. Передумови появи міжнародних тенденцій дестабілізації фондових ринків / П.О. Сидоренко // Інвестиції: практика та досвід. Вип. 24. – К.: Чорноморський державний університет імені Петра Могили, 2011. – С. 49–55.
8. Сидоренко П.О. Роль збалансованого розвитку міжнародних фондових ринків в системі сучасних світогосподарських відносин / П.О. Сидоренко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 6.

В статті досліджуються передумови виникнення та особливості процесу розширення міжнародних тенденцій дестабілізації фондових ринків. Аналізують

ся основные этапы развития кризисных явлений и принципы использования механизмов противодействия им. На основе полученных результатов разработана теория финансового резонанса в качестве альтернативного научно-методологического подхода к решению проблем обеспечения эффективности и стабильности функционирования фондовых рынков.

Ключевые слова: теория поведенческих финансов, теория финансового резонанса, фондовый кризис, устойчивое развитие фондового рынка.

This paper studies preconditions and peculiarities of distribution of international trends of destabilization of stock markets. Main phases of crises as well as principles of implementation of respective countermeasures are analyzed. Based on the drawn conclusions the theory of financial resonance as an alternative theoretical approach to the resolution of problems of ensuring effectiveness and stability of stock markets is elaborated.

Key terms: the theory of behavioral finance, the theory of financial resonance, stock market crisis, sustainable stock market development.

Одержано 15.02.2013.

АКТИВІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ БАНКУ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто світовий досвід використання банку розвитку. Виявлено взаємозв'язок між банком розвитку та іншими суб'єктами інвестиційної діяльності. Запропоновано напрями вдосконалення процесів державного інвестиційного кредитування із використанням банку розвитку.

Ключові слова: банк розвитку, державне інвестиційне кредитування, інвестиційний проект, комерційний банк.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки важливою та актуальною проблемою є активізація процесів державного інвестиційного кредитування. Одним із напрямів активізації державного кредитування є використання банку розвитку. Зарубіжний досвід засвідчив, що як у кризовий період, так і після нього провідна роль у державній фінансовій підтримці економіки належить банку розвитку. Так, наприклад, у Польщі є Банк національного господарства, який виступає сполучним елементом, що співпрацює з державними цільовими фондами Польщі та фондами Європейського Союзу з метою фінансування пріоритетних галузей економіки та соціально важливих проектів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам активізації державного інвестиційного кредитування та дослідженню діяльності банків розвитку присвячено чимало наукових праць багатьох учених, а саме: С. Мочерного, В. Оспішевої, В. Шкадюка, М. Микова, С. Захаріна, С. Хорошева, В. Пашковського, К. Кукліка, Т. Майорової, Т. Мединської та багатьох інших. Найявні дослідження науковців у цьому напрямі присвячено переважно виявленню іноземного досвіду використання банку розвитку для розвитку економіки. При цьому дослідженню ролі банку розвитку у активізації процесів державного інвестиційного кредитування в цілому приділено недостатньо уваги. Саме тому, вважаємо за доцільне продовження дослідження впливу банку розвитку на процеси державного інвестиційного кредитування з метою пошуку шляхів удосконалення державної інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу. Перспективою соціально-економічного розвитку будь-якої країни в сучасних посткризових умовах є ефективне використання державного інвестиційного кредиту для впровадження масштабних стратегічно важливих проектів, що є неодмінною умовою на шляху якісно нових трансформаційних змін економіки. Під державним інвестиційним кредитом (ДІК) ми розглядаємо сукупність економічних взаємовідносин між державою як кредитором та фізичними і юридичними особами – позичальниками з приводу фінансування інвестиційних та інноваційних проектів, пільгового та споживчого фінансування державою пріоритетних базових галузей економіки для досягнення економічного чи соціального ефекту.

Державний банк розвитку – спеціалізована державна фінансово-кредитна установа, що створюється урядом або функціонує на основі державних гарантій. Метою діяльності будь-якого банку розвитку є підтримка довгострокового

фінансування пріоритетних проєктів, що сприяють розвитку економіки та вирішенню соціальних завдань [1, с. 67–68].

Як свідчить досвід зарубіжних країн, реалізації масштабних завдань модернізації економіки і підвищенні темпів її зростання сприяють державні банки розвитку [2, с. 49–51]. Так, у Німеччині існує Банк реконструкції і розвитку Німеччини (KfW), у Мексиці – Національна фінансова корпорація (NAFIN), у Китаї – Державний банк розвитку (CDB), у Бразилії – Національний банк економічного і соціального розвитку (BNDES), у Чилі – Корпорація розвитку (CORFO), у Перу – Фінансова корпорація розвитку (COFIDE), у Колумбії – Інститут промислового розвитку.

За словами М. Микова, у повоєнній Японії (середина 1950-х – початок 1970-х рр.), коли увага держави була зосереджена на кредитуванні пріоритетних галузей економіки, важлива роль відводилась Банку Японії, що провадив рефінансування фінансово-кредитних інститутів [3]. Саме Банк розвитку Японії забезпечив швидке економічне зростання, здійснюючи рефінансування фінансово-кредитних інститутів та запровадивши заходи підвищення контролю за кредитами. Зазначимо, що в повоєнній Японії, кредитування пріоритетних галузей економіки здійснювалося відповідно до поділу цих кредитів за ступенем важливості у системі державних пріоритетів кредитування.

Банк розвитку, як і комерційні банки, надає кошти суб'єктам господарювання відповідно до принципів платності та зворотності. Державні банки розвитку займаються фінансуванням інвестиційних проєктів, створюють умови для залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів до фінансування пріоритетних проєктів і програм, надають додаткові гарантії щодо комерційних кредитів з підвищеним ступенем ризику та надають пільгові кредити суб'єктам господарювання відповідно до державних програм. Проте це далеко не всі функції банків розвитку. Так, наприклад, «Внешэкономбанк», будучи державним банком розвитку Росії, зберіг за собою функції державної управляючої компанії пенсійними накопиченнями та функцію з обслуговування державного зовнішнього боргу [4].

Особливістю системи державного інвестиційного кредитування в Польщі, на нашу думку, є те, що головну роль у цій системі відіграє Bank gospodarstwa krajowego (BGK) [5], тобто Банк народного господарства, що є державним банком розвитку і підпорядковується міністерству фінансів Польщі. Моніторинг діяльності банку здійснює польський орган фінансового нагляду (Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)). Місією BGK є підтримка урядових соціальних і економічних програм, а також регіональних урядових програм розвитку (використання фондів ЄС та міжнародних фінансових інститутів з метою реалізації державних програм, розвиток інфраструктури, а також розвиток малого і середнього бізнесу) [5].

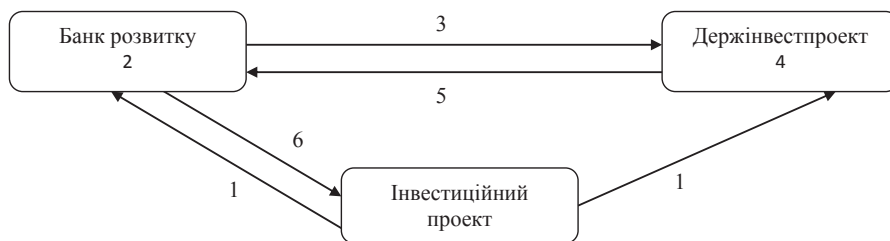
На сьогодні банки розвитку зберігають своє значення у вирішенні структурних проблем економіки. Не можна не погодитися з Я. Жалілом стосовно того, що основу діяльності державного банку розвитку має становити розробка «бюджету розвитку», покликаною концентрувати та перерозподіляти бюджетні інвестиційні ресурси [6, с. 265–266].

Варто відзначити, що діяльність банку розвитку у країнах з розвинутою грошово-кредитною системою спрямована на створення сприятливих умов доступу економічних суб'єктів до комерційних кредитів [1, с. 67–68]. Значно ширше коло функцій виконують банки розвитку у країнах, які розвиваються, а саме: сприяння становленню і розвитку базових галузей промисловості шляхом повного або часткового фінансування проєктів, надання експортних кредитів та їх страхування від комерційних та політичних ризиків.

Незважаючи на світовий досвід ефективного використання банків розвитку, питання створення такого банку в Україні досі залишається невирішеним.

На нашу думку, причиною цього є значна потреба у бюджетних фінансових ресурсах, необхідних для створення такого банку. Зазначимо, що створення банку розвитку передбачається у рамках інвестиційної реформи 2011 р., але досі це питання вирішити не вдалося. Як зазначає М. Азаров, у 2013 р. це питання буде вирішено, оскільки створення в Україні Банку реконструкції та розвитку є надзвичайно актуальним завданням [7]. Незважаючи на попереднє рішення уряду щодо створення банку розвитку на базі УБРР, власником істотної участі в якому є Державна інвестиційна компанія (99,9945%), на цей момент банк не виконує всіх функцій банку розвитку. Причиною цього, на нашу думку, є наявність в УБРР значної кількості клієнтів як фізичних, так і юридичних осіб, що і ускладнює швидко перекваліфікацію банку до виконання всіх функцій банку розвитку.

Проте в силу нестачі бюджетних ресурсів створення банку розвитку в Україні на базі УБРР може стати оптимальним рішенням цього питання. Крім того, обов'язки із банківського обслуговування Держінвестпроекту можливо повністю покласти на банк розвитку (рис. 1).



1 – пакет документів щодо інвестиційного проекту подається позичальником до банку розвитку та до Держінвестпроекту; 2 – банк розвитку проводить оцінку проекту, перевіряє та консультує щодо документації по проекту; 3 – банк розвитку передає Держінвестпроекту висновок про економічну доцільність та соціальну ефективність проекту; 4 – Держінвестпроект за допомогою механізму персонального супроводу стратегічних інвесторів «Єдине вікно» та шляхом поширення інформації про проект залучає інвесторів до фінансування проекту і приймає рішення про можливість співфінансування проекту; 5 – повідомлення банку розвитку про прийняте рішення щодо реалізації проекту; 6 – відповідно до прийнятого рішення, банк розвитку обслуговує інвестиційний проект, або здійснює співфінансування на умовах державно-приватного партнерства.

Рис. 1. Механізм взаємодії банку розвитку та Держінвестпроекту в процесі впровадження інвестиційного проекту

Джерело: складено автором.

Таким чином, банк розвитку проводитиме аналіз проектної документації на відповідність чинному законодавству, техніко-економічних обґрунтувань проектів, визначатиме можливі соціально-економічні ефекти від реалізації проектів. На основі отриманого висновку Держінвестпроект зможе оцінити важливість реалізації певного проекту для економіки і прийняти рішення про доцільність залучення приватних інвесторів до державного інвестиційного кредитування.

Суб'єкт інвестиційної діяльності, який розробив проектну документацію відповідно до Порядку розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка [8], зобов'язаний подавати цю документацію одночасно Держінвестпроекту та банку розвитку. Це, у свою чергу, дозволить скоротити термін розгляду проектної документації, оскільки поки

Держінвестпроект визначатиме важливість реалізації проекту для розвитку економіки, банк розвитку встигне проаналізувати основні показники за проектом, а саме термін окупності, чисту приведену вартість, внутрішню норму доходності, індекс рентабельності тощо, та сформулювати висновок про проект для Держінвестпроекту.

На нашу думку, створення банку розвитку в Україні стане вагомим кроком у напрямі активізації процесів державного інвестиційного кредитування (ДІК). Як засвідчує світовий досвід, банки розвитку можуть успішно кредитувати не лише юридичних осіб, а й фізичних. Зважаючи на те, що в Україні поширеними формами державного інвестиційного кредитування є кредитування фермерських господарств, кредитування молодих сімей на будівництво та реконструкцію житла, кредитування здобуття освіти, банк розвитку може стати сполучним елементом між міжнародними фондами та організаціями, державними цільовими фондами України, комерційними банками та позичальниками (рис. 2).

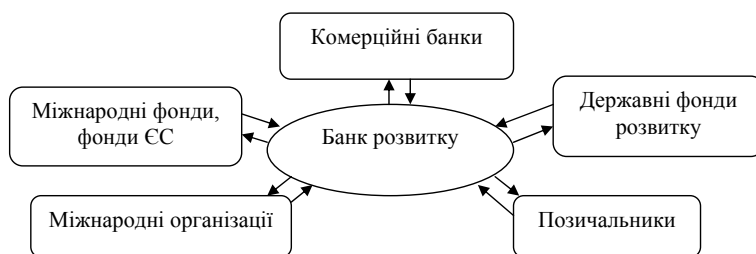


Рис. 2. Взаємозв'язок між банком розвитку та іншими суб'єктами інвестиційної діяльності

Джерело: складено автором.

Загальновідомою у світі є практика залучення банком розвитку пільгових кредитів від міжнародних організацій та фондів для вирішення соціальних завдань (наприклад, пільгове кредитування населення) та реалізації пріоритетних інвестиційних проектів. У зв'язку із нестачею бюджетних ресурсів для вирішення соціально-економічних завдань частину кредитних ресурсів, які отримує Україна від міжнародних фондів та організацій, на нашу думку, варто перерозподіляти за допомогою банку розвитку.

Зазначимо, що із державного бюджету щорічно виділяються кредити відомствам і міністерствам, які, у свою чергу, за рахунок цих кредитних коштів здійснюють державне кредитування фізичних та юридичних осіб в Україні. На нашу думку, ці кредити варто спрямовувати безпосередньо у державні цільові фонди, з яких банк розвитку зможе отримувати ресурси для кредитування відповідних позичальників, що мають право на отримання державного інвестиційного кредиту. Крім того, доцільним, буде залучення в окремих випадках комерційних банків до процесу державного інвестиційного кредитування (рис. 3).

З метою раціонального використання бюджетних коштів та для активізації банківської діяльності в Україні при державному інвестиційному кредитуванні банк розвитку міг би приймати рішення про кредитування за рахунок власних ресурсів або залучення комерційного банку. Механізм здійснення ДІК із залученням банку розвитку, на нашу думку, має передбачати такі етапи:

1. Один раз на тиждень БР виставляє на аукціон кредитні пропозиції із зазначенням максимальної кредитної ставки за кредитами.

2. Комерційні банки надсилають власні пропозиції кредитної ставки за відповідним кредитом чи групою кредитів, яку вони згодні профінансувати.

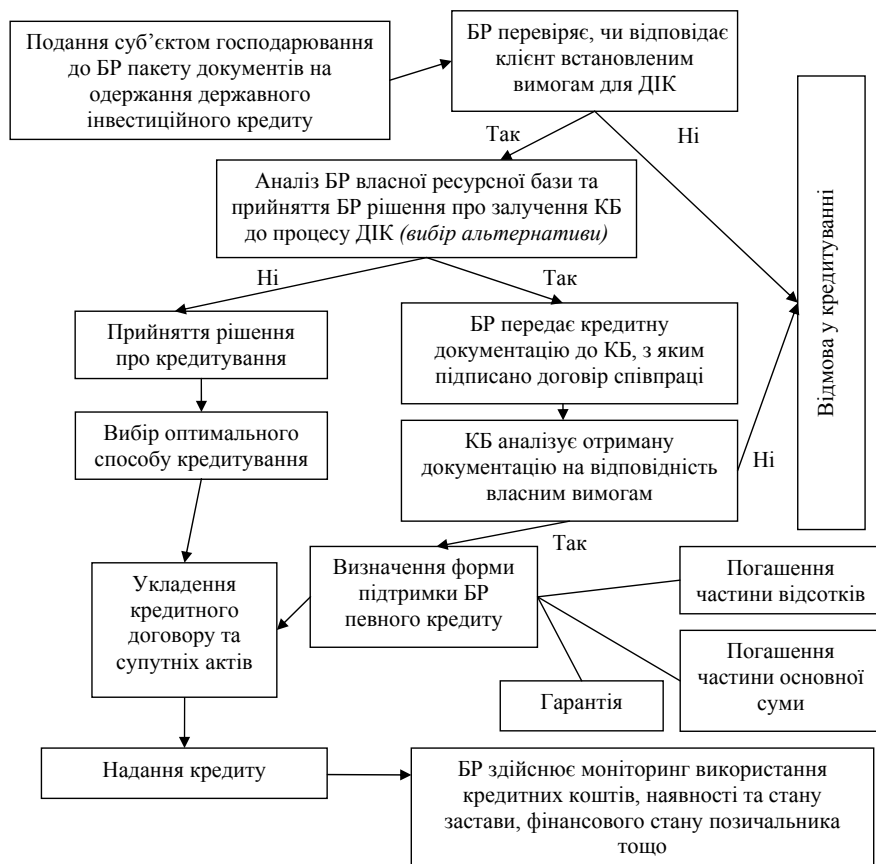


Рис. 3. Алгоритм державного інвестиційного кредитування банком розвитку

Джерело: складено автором.

3. Банк розвитку обирає ті комерційні банки, що запропонували найдешевші кредитні ресурси (найнижча відсоткова ставка) і підписує з ними договори співпраці.

4. Банк розвитку передає пакет кредитних документів відповідному комерційному банку.

5. Комерційний банк аналізує одержану кредитну документацію та повідомляє БР про власне рішення щодо кредитування.

Проте оскільки мова йде про пільгові кредити, то банк розвитку залежно від виду ДІК буде визначати форму підтримки кредиту, наданого комерційним банком, наприклад, погашення всіх або частини відсотків за кредитом, погашення частини основної суми боргу чи надання власної гарантії повернення позичальником певного кредиту чи відсотків за користування ним.

Якщо ж банк розвитку вважатиме за доцільне кредитування певних проектів за рахунок власних ресурсів, то, на нашу думку, в такому випадку, необхідним буде пошук оптимального рішення щодо розподілу ресурсів між інвестиційними проектами. Незважаючи на пільговий характер та соціальну спрямованість деяких проектів, вибір оптимального розподілу фінансових ресурсів між ними все ж повинен ґрунтуватися на оцінці максимально можливого сумарного доходу від реалізації цих проектів.

Висновки. Таким чином, на основі вищеподаної інформації зазначимо, що для активізації процесів державного інвестиційного кредитування в Україні необхідно створити повноцінний банк розвитку для обслуговування інвестиційних проектів, важливих для економіки. Крім того, потребує вирішення проблема нестачі фінансових ресурсів для державного кредитування. Досвід Росії засвідчує, що потрібні фінансові ресурси можна успішно залучати від іноземних приватних інвесторів, проте, це вимагає створення сприятливого інвестиційного клімату та чіткого нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності, а також політичної стабільності у країні. Крім того, залучення комерційних банків до державного інвестиційного кредитування банком розвитку сприятиме активізації банківської діяльності в Україні та дозволить значно збільшити обсяги державного інвестиційного кредитування.

Список використаної літератури

1. Шкадюк В.Б. Світовий досвід діяльності державних банків розвитку: висновки для України / В.Б. Шкадюк // Економіка та держава. – 2009. – № 10. – С. 65–68.
2. Захарін С. Фінансові інструменти активізації інвестиційної та інноваційної діяльності / С. Захарін // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 48–54.
3. Микова М.С. Банківське інвестиційне кредитування юридичних осіб в Україні / М.С. Микова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5. – С. 214–215.
4. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://veb.ru/about/>
5. Bank gospodarstwa krajowego (BGK) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bgk.com.pl/>
6. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
7. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245951088&cat_id=244276429
8. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження порядку розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка» від 19.06.2012 р. № 724 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1309-12>

В статье рассмотрен мировой опыт использования банка развития. Выявлена взаимосвязь между банком развития и другими субъектами инвестиционной деятельности. Предложены направления совершенствования процессов государственного инвестиционного кредитования с использованием банка развития.

Ключевые слова: банк развития, государственное инвестиционное кредитование, инвестиционный проект, коммерческий банк.

This paper examines the international experience of using Development Bank. Relationship between Development Bank and other subjects of investment activities were investigated. The main directions of improving the processes of state investment lending by Development Bank were offered.

Key words: Development Bank, state investment lending, investment project, a commercial bank.

Одержано 21.01.2013.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У статті теоретично обґрунтовано доцільність визначення якості функціонування підприємства. Запропоновано методичний підхід до визначення якості використання потенціалу підприємств. Розроблено класифікацію оцінки якості використання потенціалу підприємств та сформовано концепцію його оцінки.

Ключові слова: *якість, функціонування, потенціал, складові, підприємство, оцінка, класифікація, система показників.*

Постановка проблеми. В умовах функціонування ринкової економіки, що на цей час характеризується зростанням конкуренції, активізацією інноваційної діяльності, ускладненням комунікаційних процесів, нагальною вимогою щодо впровадження ресурсозберігаючих технологій, погіршенням екологічного стану на території України, збільшенням ролі персоналу як носія певних компетенцій особливого значення набуває проблема зростання якості функціонування підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Основою зростання якості функціонування вітчизняних підприємств є якість використання їхнього потенціалу. Проблеми оцінки потенціалу підприємства досліджували такі видатні вчені, як Дж. Харрінгтон, Д. Гарвін, Ф. Кроссбі, Дж. Дуран, С. Джордж, А. Фейгенбаум, А. Ваймерськіх, Х. Рамперсад, Т. Конті, Й. Кондо, Р. Ватсон, Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов, Р.Л. Біктіміров, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовській, Ю.І. Ребрін, Ю.В. Кренев, М.А. Кузнецов, Е.В. Попов, В.А. Горохів, С.Д. Ільєнкова, Н.Д. Ільєнкова, Л.Д. Ревуцкий, А.І. Самоукин та ін.

Невирішені частини проблеми. Разом із тим у науковій економічній літературі практично відсутній комплексний підхід щодо визначення якості використання потенціалу підприємств з урахуванням вимог сьогодення, особливо, що стосується екологічних обмежень, інтелектуального та інформаційного забезпечення.

Метою дослідження є формування методичного підходу щодо визначення якості використання потенціалу підприємств; розробка класифікації оцінки якості використання потенціалу підприємств та концепції його оцінки.

Основні результати дослідження. У більшості публікацій з теорії потенціалу досліджуються економічний, виробничий, трудовий, маркетинговий, інвестиційний, інноваційний, ринковий та інші різновиди потенціалу підприємства, що обумовлює його функціональну структуру [1–14, 16]. Основні елементи які характеризують потенціал за тим чи іншим функціональним напрямом, перебувають у відповідному взаємозв'язку та відносинах. Слід погодитися з думкою Е.І. Цибульської, що процес оцінки здійснюється також у певній послідовності та вимагає чіткої організації [1].

І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іваненко стверджують, що оцінка потенціалу підприємства базується на діалектичній єдності статичного та динамічного підходів [2, с. 45]. Як зазначають автори, статичний підхід припускає визначення системоутворюючих елементів та зв'язків, що становлять потенціал, ви-

явлення зовнішніх і внутрішніх їх факторів, а динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування і розвитку підприємства та його зовнішнього середовища. Таке твердження щодо двоякості оцінки є безперечно вірним: оцінка – це, з одного боку, процес кількісного визначення рівня потенціалу щодо цілей розвитку підприємства, а з іншого – система виміру рівня розвитку підприємства, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень і заходів на основі збору, зіставлення, сортування, аналізу та інтерпретації відповідних показників.

Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк вважають, що метод оцінки потенціалу повинен бути комплексним, враховувати особливості витратного характеру формування носія, очікуваної результативності потенціалу та схоластичність таких показників, як строк, за який буде визначатися очікуваний прибуток або грошовий потік, значення якого прийдеється визначати експертною оцінкою на основі порівняння. З цієї точки зору носій оцінюється за собівартістю створення з урахуванням зносу, потенціал – як прибуток чи збиток від його експлуатації за певний період [3, с. 135].

Методичний підхід до вимірювання потенціалу підприємства Л.С. Головова визначає тим, яку економічну модель буде покладено в основу цих процесів [4, с. 33]. На її думку, необхідно визначити базову теоретичну модель, здатну відображати особливості процесів і процедур вимірювання всієї розмаїтості проявів такого складного об'єкта діяльності підприємства, як потенціал.

В.М. Архіпов відстоював системний підхід до оцінки потенціалу та розглядав можливість його визначення через «фізичний обсяг елементів потенціалу», причому потенціал пропонувалося вимірювати вартістю відтворених ресурсів, де виробничі фонди враховуються за оцінками вартості їх відтворення, а трудові й природні – в умовному перерахунку відносно вартості виробничих фондів. Фізичний обсяг елементів потенціалу оцінювався через кількість промислово-виробничого персоналу [5, с. 26].

О.С. Федонін вважає, що потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника, застосовувати чи то вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу – евристичну. Методологічною основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають уможлилювати порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем [6, с. 83]. Але порівняльну оцінку можна проводити тільки за таким показником, як рівень використання потенціалу у рамках одного або різних підприємств.

О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов наголошують, що принципове значення має той факт, що якісна ринкова оцінка не обмежується обліком лише одних витрат, пов'язаних з виробництвом товару, вона обов'язково бере до уваги економічний імідж – місце підприємства на ринку, фактор часу, ризику, рівень конкуренції. Оцінювач підходить до визначення вартості з позицій економічної концепції фірми, яка враховує час, ризик, нематеріальні активи, зовнішню конкурентну сферу і внутрішні особливості об'єкта [7, с. 35].

О.О. Мінаєва пропонує вимірювати економічний потенціал підприємства з використанням окремих показників, які згруповані за функціональним критерієм вимірювання економічного потенціалу, далі для вимірювання неідентифікованих компонентів економічного потенціалу використовувати експертну матрицю SWOT-аналізу [8, с. 15]. Узагальнення результатів дослідження пропонується проводити за допомогою інтегрального показника, що дозволяє проводити аналіз економічного потенціалу в динаміці.

В.Г. Бикова та Ю.М. Ряснянський вважають, що потенціал може бути подано як синтез ресурсного та виробничого потенціалів [9, с. 57]. Крім того,

ресурсний потенціал може бути оцінено на підставі середньозваженої забезпеченості підприємства головними видами ресурсів. Виробничий потенціал є основою реалізації самої праці, характеризується наявністю таких складових, як основні виробничі фонди, трудові ресурси та технології, наявні в розпорядженні підприємства, і визначається рівнем використання цих складових. З цим твердженням важко погодитись, тому що виробничий потенціал також є ресурсом.

Н.І. Рябікіна відправною точкою для оцінки економічного потенціалу підприємства вважає попит на кінцеву продукцію, яку виробляє підприємство [10, с. 18]. Також як показник, що характеризує ефективність використання потенціалу, пропонує використовувати показник потенціаловіддачі, який виражається відношенням кінцевих результатів діяльності підприємства до величини його економічного потенціалу. Цей показник фактично розраховується також як й рівень використання потенціалу, який було запропоновано значно раніше.

І.П. Отенко показником потенціалу підприємства вважає чисельну характеристику, що відображає яку-небудь властивість потенціалу і використовується для його виміру [11, с. 65]. Поряд з тим слід враховувати, що оцінки мають бути порівнянними, але у такому визначенні ця вимога не враховується.

В.П. Головишина вважає, що показник оцінки економічного потенціалу доцільно використовувати щодо забезпечення ефективного процесу планування діяльності підприємства та формування стратегії його перспективного розвитку [12, с. 248].

Для прийняття ефективних управлінських рішень М.І. Лагун пропонує комплексний аналіз економічного потенціалу на основі факторного аналізу синтетичного показника стійкості фінансового становища [13, с. 33]. Але всі види потенціалу підприємства можливо визначити у вартісних показниках, тому висновки проведеного факторного аналізу будуть торкатися тільки деяких видів потенціалу.

Наведене вище різноманіття підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства дозволяє вважати його багаторівневим і багатоаспектним поняттям, зміст якого розкривається у всьому комплексі його проявів щодо якості використання. У табл. 1 наведено класифікацію ознак якості використання потенціалу підприємства.

Таким чином, якість функціонування підприємства доцільно визначати на основі оцінки якості використання потенціалу підприємства у поточному періоді та з урахуванням цього показника здійснювати стратегічне управління якістю та визначати якість використання потенціалу підприємства у стратегічному періоді, використовуючи при цьому ресурсний та функціональний підходи.

При оцінці рівня використання потенціалу підприємства необхідно використовувати систему показників, що характеризують його за кожним видом ресурсного забезпечення:

– фінансово-інвестиційний потенціал. Характеризує можливий обсяг використання власних, позикових та залучених ресурсів підприємства, який може використовуватися для досягнення поточних та стратегічних цілей без суттєвого погіршення фінансового становища підприємства. Визначається на основі розрахунку системи показників рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності, платоспроможності, ринкової активності підприємства;

– інтелектуально-кадровий потенціал. Характеризує наявність або можливість залучення персоналу, який володіє певними компетенціями у достатній кількості, що задовольняє поточні та стратегічні цілі підприємства; рух персоналу та ефективність його роботи, соціальні гарантії тощо. Визначається на основі розрахунку системи показників якості персоналу, наявності карт ключових компетенцій, забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, соціального розвитку підприємства, поліпшення умов праці та зміцнення здоров'я працівників, соціального захисту, трудомісткості продукції, ефективності використання трудових ресурсів, ефективності використання фонду заробітної плати;

**Класифікація якості використання потенціалу підприємства,
розроблена з урахуванням [14, с. 83]**

Класифікаційна ознака	Характеристика
1. Форма зовнішнього прояву	Явна, неявна
2. Напрямок прояву	Позитивний, негативний
3. Вид прояву	Монопрояв, синергетичний
4. Часовий горизонт	Поточний, стратегічний
5. Можливість кількісного виміру	Вимірювані, невимірювані
6. Ресурсне забезпечення	Фінансово-інвестиційне, інтелектуально-кадрове, основними фондами виробничого та невиробничого призначення, природно-ресурсне (екологічне), інноваційне, маркетингове, інформаційно-комунікаційне, нематеріальні активи
7. Вид результату	Економічний, соціальний, екологічний, політичний, змішаний
8. Стадія життєвого циклу підприємства	Створення; зростання; стабілізація; криза; ліквідація

– потенціал основних фондів виробничого та невиробничого призначення. Характеризує наявність на підприємстві необхідних основних фондів виробничого та невиробничого призначення, які відповідають потребам підприємства у поточному та стратегічному періодах. Визначається на основі розрахунку системи показників аналізу складу, динаміки та стану основних засобів, ефективності використання основних засобів (фондорентабельність), ступеня залучення обладнання у виробництво, ступеня екстенсивного завантаження устаткування, коефіцієнт інтенсивного завантаження, коефіцієнт інтегрального завантаження;

– природно-ресурсний (екологічний) потенціал. Характеризує можливість підприємства щодо збереження навколишнього середовища у поточному та стратегічному періодах. Визначається на основі оцінки потенціалу ідентифікації екологічних аспектів функціонування підприємства, наявності документально оформленої інформації та її постійної актуалізації, впливу на навколишнє середовище, який пов'язаний з функціонуванням підприємства, розробки заходів щодо підвищення показників екологічної ефективності, наслідків відступів від встановлених процедур, проведення внутрішнього аудиту з екології;

– інноваційний потенціал. Характеризує здатність підприємства щодо впровадження інновацій за всіма аспектами його функціонування у поточному та стратегічному періодах. Визначається на основі розрахунку системи показників інноваційної активності підприємства;

– маркетинговий потенціал. Характеризує потенційний попит на товар, цінову політику, можливу рекламну кампанію та канали просування товару, сервісні можливості підприємства. Визначається на основі оцінки потенціалу мар-

кетингових досліджень, потенціалу маркетингової інформаційної системи, потенціалу сегментації цільового ринку, потенціалу товарної політики підприємства, потенціалу процесу ціноутворення, потенціалу збутової політики підприємства, потенціалу персональних (особистих) продажів, потенціалу рекламної діяльності підприємства, потенціалу стимулювання збуту продукції, потенціалу формування громадської думки;

– потенціал нематеріальних активів. Характеризує можливості підприємства щодо оформлення та отримання патентів, їх купівлі у разі необхідності, отримання ліцензій та інших об'єктів інтелектуальної власності. Визначається на основі наявності права користування природними ресурсами, права користування майном, права на знаки для товарів і послуг, права на об'єкти промислової власності, авторських та суміжних з ним прав, гудвілу, інших нематеріальних активів;

– інформаційно-комунікаційний потенціал. Характеризує можливості підприємства щодо взаємодії персоналу з використанням інформаційних технологій, виходячи з переліку його повноважень. Визначається на основі розрахунку системи показників інформаційної відкритості та здатності впровадження у зовнішній інформаційний простір; показники забезпеченості інформаційними ресурсами та рівень їх розвитку; показники якості інформаційного забезпечення.

У дослідженні застосовано методику оцінювання якості використання потенціалу підприємства в умовах неповної інформації з використанням нечіткого логічного висновку [15], концепцію якої наведено на рис. 1.



Рис. 1. Концепція оцінки якості використання потенціалу підприємства, розроблена з урахуванням [16, с. 291]

Висновки. У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

– аналіз публікацій з проблем формування та оцінки потенціалу виявляє її недостатнє теоретичне обґрунтування на рівні підприємства в умовах сьогодення;

– в епоху економіки знань та інформаційної ери зростає актуальність таких складових потенціалу, як інформаційна, інноваційна, комунікаційна, інтелектуальна;

– погіршення екологічних умов в Україні та в усьому світі викликає нагальну вимогу у визначенні природно-ресурсного або екологічного потенціалу;

– в умовах зростання соціальної відповідальності зміщується акцент з оцінки рівня використання до оцінки якості використання потенціалу;

– якість використання потенціалу підприємства слід оцінювати за такими складовими, як фінансово-інвестиційна, інтелектуально-кадрова, основні фонди виробничого та невиробничого призначення, природно-ресурсна (екологічна), інноваційна, управлінська, маркетингова, інформаційно-комунікаційна, нематеріальні активи;

– оцінювати якість використання потенціалу підприємства в умовах неповної інформації слід за методикою з використанням нечіткого логічного висновку;

– якість використання потенціалу підприємства є інтегральною характеристикою, яка свідчить про стан використання явних та неявних його ресурсів у поточному та стратегічному періоді з метою отримання економічного, соціального, екологічного, політичного або змішаного результату.

Список використаної літератури

1. Цыбульская Э.И. Теоретические основы оценки экономического потенциала предприятия / Э.И. Цыбульская // Бизнес-информ. – 2009. – № 3. – С. 58–61.

2. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наукове видання / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іваненко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.

3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

4. Головкова Л.С. Методичні проблеми вимірювання потенціалу підприємства // Фондовый рынок / Л.С. Головкова. – 2007. – № 35. – С. 32–36.

5. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты) / В.М. Архипов. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. – 135 с.

6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

7. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

8. Минаева О.А. Инструменты измерения и методы управления экономическим потенциалом промышленной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.А. Минаева. – Волгоград, 2007. – 25 с.

9. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка й управління / В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.

10. Рябикіна Н.І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Н.І. Рябикіна. – Одеса: ОДЕУ, 2003. – 19 с.

11. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наукове видання / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іваненко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.

12. Головишина В.П. Показник економічного потенціалу підприємства та його місце в системі оцінок діяльності господарської системи / В.П. Головишина // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – № 5. – Ч. 2. – Т. 1. – С. 247–251.

13. Лагун М.І. Теоретичні основи аналізу та визначення сутності економічного потенціалу підприємства / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4 (83). – С. 32–35.

14. Сотник І.М. Управління ресурсозбереженням: соціо-еколого-економічні аспекти: монографія / І.М. Сотник. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 499 с.

15. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику [Электронный ресурс] / С.Д. Штовба. – Режим доступа: <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/index.php>

16. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: монографія / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 340 с.

В статті теоретично обґрунтовано цілесобразність визначення якості функціонування підприємства. Предложено методический подход к определению качества использования потенциала предприятий. Разработана классификация оценки качества использования потенциала предприятий и сформирована концепция его оценки.

Ключевые слова: *качество, функционирование, потенциал, составляющие, предприятие, оценка, классификация, система показателей.*

The article theoretically defines the expediency of determination of enterprise functioning quality. The methodical approach to determining the quality of utilization of enterprise potential is suggested. The classification of assessment of quality of enterprise potential utilization is developed and the concept of its assessment is formed.

Key words: *quality, functioning, potential, components, enterprise, assessment, classification, a system of indicators.*

Одержано 15.02.2013.

УДК 330.4

Ю.К. ТАРАНЕНКО,
*доктор технічних наук, професор
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

Н.О. РІЗУН,
*кандидат технічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

М.В. ГУДИМ,
*студент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ЛЕОНТЬЄВА В АВТОМАТИЗОВАНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

У статті розглянуто методика досягнення міжгалузевого балансу, яку розроблено В.В. Леонт'євим, шляхом імітаційного моделювання з використанням Simulink MatLab, що розширює можливості її аналізу завдяки повній візуалізації усіх складових балансових рівнянь та результатів їх розв'язання.

Ключові слова: *економічна система, модель міжгалузевого балансу, рівняння, синтез, аналіз, Simulink, імітація, схема, блок.*

Постановка проблеми. Сучасні процеси та явища в економічних системах при їх постійних змінах все сильніше привертають свою увагу до питань і завдань збалансованості та врівноваженості економічних систем, особливо для їх поступового стабільного економічного розвитку.

Методологія імітаційного моделювання дозволяє виконувати дослідження економічних явищ у динаміці, виконувати симуляцію та аналіз навіть неможливих станів цільових об'єктів. Останніми роками активно розвиваються такі напрями використання імітаційного моделювання у економіці, як дослідження циклів зростання і падіння в економіці, пошуку оптимального оподаткування та масового обслуговування [1–3].

На сьогодні в умовах динамічного розвитку та трансформування суспільних відносин відбуваються постійні зміни у діяльності окремих господарських одиниць. Такі зміни та перетворення спричинено постійним розвитком технічного прогресу, зростанням виробничих потужностей, впровадженням новітніх технологій, які, у свою чергу, як показує історичний досвід довгострокових циклів, супроводжуються постійними процесами настання нестабільності, стагнацією чи спадом виробництва, часто з інфляційними впливами на економічний стан. Тому і важливо формувати і досліджувати напрями більш ефективного функціонування окремих економічних суб'єктів з урахуванням протиріч та проблем, що виникають внаслідок періодичних коливань економічної системи.

Метою статті є віднаходження і застосування новітніх технологій чи інформаційних систем розробки ефективних методів дослідження, аналізу, планування тощо економічних процесів та явищ діяльності окремих господарських одиниць і економічної системи загалом.

Результати досліджень. Розгляд проблем міжгалузевго балансу, дослідження властивостей як статичної, так і динамічної моделі міжгалузевго балансу, дали можливість та привели до необхідності її практичного застосування. Так, потрібно відзначити праці В.В. Леонт'єва, Р. Солоу, М. Морішіми, Р. Стоуна, А.Г. Гранберга, Б. Ершова, К. Алмона, Н.Ф. Шатілова. Найбільш відомим у науці та практиці є метод «Витрати – випуск», розроблений В.В. Леонт'євим, який і досі є актуальним на практиці та є однією з основних методик прогнозування та планування в галузях економіки.

Оскільки «національна економіка – це структурно і організаційно єдина система взаємопов'язаних галузей і сфер діяльності людей, якій властива відповідна пропорційність, взаємозумовленість розміщення на території, обмеженій державними кордонами» [4], то є обумовленість використовувати модель Леонт'єва для її дослідження.

Розглядаючи узагальнену модель деякої економічної системи (ЕС) та загальний її опис можна охарактеризувати зовнішнє середовище як природу, суспільство будь-яких економічних систем. На вході до неї подаються ресурси: природні, трудові, інтелектуальна інформація, капітали тощо. Економічна система складається з виробничих засобів (ВЗ) виробництва продукції та ВЗ її розподілу. Частина валової продукції використовується для виробництва іншої продукції, а частина – для споживання, нагромадження та експорту.

Для вирішення задачі використовується модель Леонт'єва «Витрати – Випуск» [5, 6], що вносить деякі позначки (показники): n – кількість галузей продукції; $X = (x_i)_{i=1}^n$ – вектор валової продукції (вектор випуску); $Y = (y_i)_{i=1}^n$ – вектор кінцевої продукції; $W = (w_i)_{i=1}^n$ – вектор проміжної продукції (вектор витрат), де x_i – валова продукція i -ї галузі; y_i – кінцева продукція i -ї галузі; w_i – проміжна продукція i -ї галузі.

Економічна система характеризується матрицею A (виробнича матриця). A – матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат $= (a_{ij})_{i=1, \bar{n}}^{j=1, \bar{n}}$, де a_{ij} – кількість продукції i -ї галузі, яка витрачається на виробництво одиниці продукції i -ї галузі (передбачається, що в кожній з галузей виробництво здійснюється одним і тим же технологічним способом) та яку можна привести до вигляду:

$$x_i - \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = y_j, \quad i, j = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Модель Леонт'єва можна використовувати для того, щоб:

1) обчислити по заданій кількості кінцевої продукції (y_i) необхідну кількість валової продукції (x_i) (процес планування):

$$\text{Завдання синтезу } Y \rightarrow \text{Оператор} \rightarrow (I - A)^{-1} \rightarrow X;$$

2) при заданому рівні випуску валової продукції (x_i) обчислити кількість кінцевого продукту (y_i). Відоме як задача спостереження для моделі, яка відображає процес розподілу валової продукції:

$$\text{Завдання аналізу } X \rightarrow \text{Оператор} \rightarrow I - A \rightarrow Y;$$

3) дослідити вплив зміни технології на виробництві, тобто обчислити як впливають зміни a_{ij} на x_i і y_i .

Для зручності математичного дослідження модель записують у векторно-матричній формі $(I - A)X = Y$, або у вигляді $X = Ax = Y$, де I – одинична матриця розміру $n \times n$, A – виробнича матриця ЕС.

Існування єдиного рішення такої системи пов'язане з існуванням зворотної матриці $C = (I - A)^{-1}$ (матриця Леонт'єва або матричний мультиплікатор моделі (скорочено – мультиплікатор Леонт'єва).

І якщо матриця $V = (V_{ij})_{i=1,n}^{j=1,n}$ є матрицею коефіцієнтів повних витрат, то добуток матриці V на вектор кінцевого продукту Y дорівнює X .

Рішення завдання синтезу ($y \rightarrow x$) має вигляд:

$$\bar{X} = V\bar{Y} = (I - A)^{-1}\bar{Y}. \quad (2)$$

Модель «Витрати – Випуск» по-іншому можна ще інтерпретувати як модель міжгалузевого балансу Леонт'єва. Її суть в тому, щоб на основі міжгалузевого балансу за попередній період (рік) та в умовах необхідності пріоритетного розвитку галузей господарства правильно спланувати валовий випуск продукції (ВВП) всіх галузей за поточний період. Це завдання можна розглядати в рамках окремого району, області, держави.

Якщо використати такі позначення: X_i – валовий випуск i -ї галузі в грошовому виразі; X_{ij} – обсяг продукції i -ї галузі, який використовується для забезпечення виробництва в j -й галузі; y_i – обсяг кінцевої продукції i -ї галузі для невиробничого призначення в грошовому виразі, можна отримати рівняння міжгалузевого балансу Леонт'єва:

$$X_i = \sum_{j=1}^n X_{ij} + y_j, \quad i, j = \overline{1, n}. \quad (3)$$

З виведенням $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$ (або A – технологічної матриці) та за формулами (1) і (2) отримуємо наступне рівняння Леонт'єва:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}x_j + y_j, \quad i, j = \overline{1, n}, \quad (4)$$

чи у матричному вигляді, якщо ввести такі позначення:

$$X = \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_n \end{bmatrix}, A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}, Y = \begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{bmatrix}, E - \text{одинична матриця } n \times n; \quad (5)$$

$$X = (E - A)^{-1}Y. \quad (6)$$

Оскільки така модель може бути легко перенесена на машинну автоматизовану обробку за допомогою ПК, було виявлено необхідність створення простого механізму (алгоритму) знаходження результатів при цій моделі економічно якіснішим та менш затратним способом.

Очікується, що дані, які вносяться та обробляються не лише зберігаються та приймаються як рішення для планування національних економічних процесів, але і для використання отриманих результатів надалі. Для дослідження наступного економічного становища тієї чи іншої галузі (галузей) як вхідні, оброблені в часі дані можуть бути попередні, що може значно спростувати з деякою мірою об'єктивності, ефективності, адекватності тощо отримання результату з використанням цієї моделі. Як правило, вхідні дані моделі накопичуються у вигляді статистичної інформації в окремих галузях економіки. Такі дані надають можливість використовувати їх для раціоналізації виробництва, раціоналізації вживання та використання ресурсів у різних масштабах. Завдяки ре-

лізації таких задач, використовуючи модель В.В. Леонтьєва, у матричному вигляді, приведену в зручній формі при автоматизації у сучасних умовах, можна досягти зручності, точності, гнучкості послідовних дій при знаходженні результатів та вихідної інформації. Якщо точність та зручність досягаються завдяки інтерфейсу та можливості програми як певного інформаційного продукту, то гнучкість відображає можливості алгоритму та застосування моделі в різних поставлених конкретних оптимізаційних задачах Леонтьєвим. При цьому потрібно враховувати різні обмеження, що накладаються на остаточний результат окремо за кожною умовою введення задачею завдань.

Тому серед поставлених задач існує функціональна залежність оптимізаційних функцій від поставлених до них обмежень чи синтезу та аналізу в періодах залежно від умови. Цей виведений алгоритм (механізм) дає змогу здійснювати планування в ході отримання вихідного матеріалу зі здатністю до його подальшого гнучкого використання. А також допомагає у здійсненні управлінської та контрольної функцій.

Отже, зобразимо таку послідовність дій у схемі, котру і можна перенести у вигляді алгоритму для програми (рис. 1):

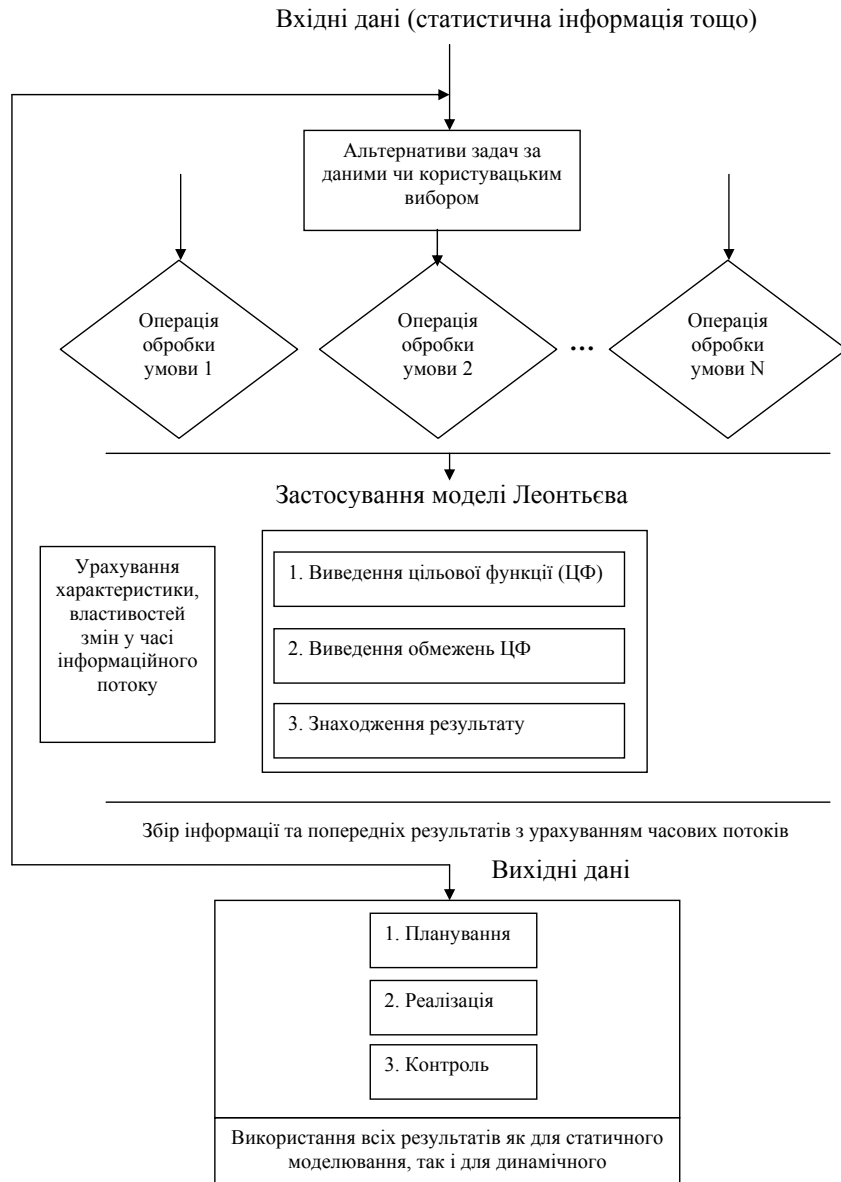
На сьогодні з технологічним розвитком і впливом його на суспільство існує цілий спектр різноманітних раціональних способів втілення методів і методик дослідження економічної системи через застосування на ЕОМ сучасного програмного забезпечення. За дослідження такого ПЗ на можливість використання його для імітаційного моделювання процесів та економічних явищ і реалізація, таким чином, вже існуючих методик, методів, моделей, законів та закономірностей через застосування ПЗ з метою автоматизації незмінних розрахунків беруться сучасні вчені. Такі програми як MathCad, MathLab (Simulink) для розрахунків та імітації найчастіше застосовуються в галузях економіки, тому і привертають увагу дослідників [7; 8].

Прикладом використання Simulink MathLab в економіці є його застосування для підприємства виробництва продукції хімічної галузі, завданням якої є оптимальне використання ресурсів та подовження часу експлуатації обладнання у виробництві. При цьому розроблена модель виробничого процесу такого підприємства в Simulink з урахуванням виведення з експлуатації обладнання дозволила без практичної реалізації зміни різних ресурсів та потужностей виробництва (факторів виробництва), що потрібно для виробництва різної продукції, дослідити різний вплив на обладнання та виробництво на основі такої моделі, що у такому випадку скорочує затрати на дослідження і надає можливість передбачувати результати плану, стратегій виробництва. А тому і доцільно використовувати Simulink, який легко дозволяє модулювання економічні процеси та явища як для бізнесу, так і для народного господарства.

Отже, основна функціональна частина розробленої в роботі схеми-алгоритму, що задана моделлю міжгалузевого балансу, може бути реалізована саме таким інформаційним забезпеченням, адже також є можливість використовувати математичні інструменти. У цій роботі розроблено вперше імітаційну модель на основі Simulink MatLab, що через застосування моделі В.В. Леонтьєва генерує результати задачі синтезу та надає можливість створення плану щодо валового виробництва продукції між взаємопов'язаними галузями. Модель подано у вигляді схеми взаємопов'язаних блоків. Усі блоки, подані у цій моделі, можна поділити на три групи: вхідні дані, група блоків знаходження результату та кінцеві вихідні результати.

Розглянемо задачу із знаходження міжгалузевого балансу за будь-який період (поточний рік), при цьому використовуючи данні за попередній період (попередній рік).

Зовнішнє середовище



Зовнішнє середовище

Рис. 1. Схема-алгоритм реалізації моделі Леонт'єва

У першій групі – блоки констант, постійних величин *Constant*, що отримують дані за попередній період x_i і x_j та y_i , а також потрібна для розрахунків одинична матриця *E*.

У другій групі:

а) блок множення *Product*, що виконує операцію з елементного ділення для знаходження у результаті матриці коефіцієнтів прямих матеріальних ви-

трат, технологічна матриця $A = (a_{ij})_{i=1, \bar{n}}^{j=1, \bar{n}}$, де $\frac{x_{ij}}{x_j} = a_{ij}$ – кількість продукції i -ї галузі, яка витрачається на виробництво одиниці продукції j -ї галузі (передбачається, що в кожній з галузей виробництво здійснюється одним і тим же технологічним способом);

б) блок суми *Sum*, що задає різницю між одиничною матрицею та матрицею A ;

в) блок множення *Product*, що виконує операцію знаходження оберненої матриці $V = (E - A)^{-1}$ – матриці повних затрат, з результату виведеного та наведеного в б);

г) блок множення *Product*, який у випадку конкретної задачі може використовуватися для знаходження кінцевої продукції поточного періоду, якщо відомі та задаються положення того, як потрібно змінити значення випуску кінцевої продукції попереднього періоду, щоб отримати значення за поточний. Цей блок задає операцію множення між попередніми значеннями кінцевої продукції та коефіцієнтами їх зміни порівняно зі значеннями поточного періоду, а отже, в результаті отримаємо чисельні значення випуску кінцевої продукції поточного періоду, що можна подати у вигляді матриці Y .

Блоки в) та г), у свою чергу, використовуються, як і задано задачею синтезу, для знаходження кінцевого результату.

При цьому третя група:

а) блок множення *Product*, який виконує операцію матричного множення оберненої матриці V та вектору-матриці Y , а отже, виконує дію знаходження матриці валового випуску продукції X , яка буде розрахована на поточний період, період планування. Рішення завдання синтезу ($y \rightarrow x$) має вигляд:

$$\bar{X} = V\bar{Y} = (I - A)^{-1}\bar{Y}; \quad (7)$$

б) блоки цифрового дисплею *Display*, що виносять та показують усі проміжні результати та кінцевий.

Розглянемо для прикладу задачу (рішення якої порівнюватиметься паралельно зі знайденим у MathCad):

Завдання: За попередній рік вісім галузей народного господарства дали можливість складення *таблиці міжгалузевого балансу* (табл. 1):

Таблиця 1

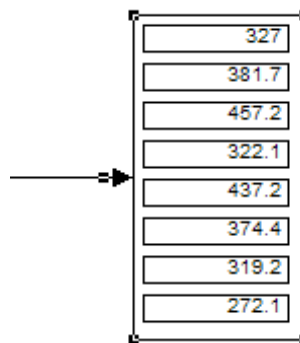
№ з/п	Галузь								Кінцевий продукт	Валовий випуск	
	1	2	3	4	5	6	7	8			
Галузь	1	10	20	30	40	20	10	30	40	100	300
	2	20	10	40	30	10	20	40	30	150	350
	3	40	20	10	20	30	10	30	40	200	400
	4	20	20	10	40	40	30	10	30	100	300
	5	10	40	20	20	30	30	40	10	200	300
	6	10	30	20	40	20	40	30	10	150	350
	7	40	30	10	20	40	30	20	10	100	300
	8	10	10	20	20	30	30	40	40	50	250

Знайти план валового випуску за поточний рік за умови, що кінцевий продукт першої галузі збільшився на 9%; другої – на 9; третьої – на 20; четвертої – на 5; п'ятої – на 10; шостої – на 5; сьомої – на 2 та восьмої – на 10%.

Відповідь:

$$X := (E - A)^{-1} \cdot Y = \begin{pmatrix} 310.5 \\ 379.1 \\ 453.8 \\ 319.7 \\ 435.1 \\ 372.4 \\ 315.8 \\ 270.1 \end{pmatrix}$$

За формулою в MathCad



За блок-схемою в Simulink

Рис. 2. Результати розв'язання задачі

Слід зазначити, що результати в обох випадках не різняться більше ніж на 5%, що спричинено точністю розрахунків.

При цьому, на відміну від MathCad, у Simulink є можливість наглядно генерувати результати при змінах початкових даних N -у кількість разів на різних стадіях розрахунків.

Висновки. За останні роки з'явилася велика кількість різноманітних способів раціонального застосування ПО для реалізації дійових моделей економіки. У цій роботі розглянуто основи міжгалузевої моделі Леонт'єва з використанням Simulink (MathLab) – інтерактивний інструмент (програмне забезпечення) для моделювання, імітації та аналізу динамічних систем, включаючи дискретні, неперервні та гібридні, нелінійні та розривні системи, та досліджено певні її можливості, тобто створено й описано схему з використанням Simulink, що застосовує модель В.В. Леонт'єва. Виявлено простоту повторного використання моделі міжгалузевого балансу на основі імітаційної схеми Simulink, завдяки чому зменшується навантаження при розрахунках та досягається значна гнучкість моделі в умовах динамічності економічної системи, різній постановці задачі (аналіз, синтез, порівняння). Таким чином, активні дослідження та розробка й покращання ПЗ, що може застосовувати математичні інструменти в економіці, у моделюванні процесів і явищ, та застосування вже існуючих моделей надає можливість постійного покращання їх використання.

Список використаної літератури

1. Горшенина Е.В. Региональные экономические исследования: теория и практика: монография / Е.В. Горшенина. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2009. – 203 с.
2. Павловский Ю.Н. Имитационное моделирование / Ю.Н. Павловский, Н.В. Белотелов, Ю.И. Бродский. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 236 с.
3. Мицель А.А. Разработка системы имитационного моделирования экономических объектов на основе объектно-ориентированного подхода / А.А. Мицель, Е.Б. Грибанова // Известия ТПУ. – 2007. – Т. 311, № 6. – С. 11–15.
4. Леонт'єв В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонт'єв. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 479 с.
5. Ляшенко І.М. Прямі та двоїсті балансові моделі «витрати-випуск» / І.М. Ляшенко, А.М. Онищенко // Економічна кібернетика. – Донецьк, 2009. – № 1. – С. 55–63.

6. Семенчин Е.А. О разрешимости динамической модели Леонтьева / Е.А. Семенчин, З.М. Лайпанова // Обзорные прикладной и промышленной математики. – М., 2007. – Т. 14. – Вып. 2. – С. 348–349.

7. Дэбни Дж. Simulink 4. Секреты мастерства / Дж. Дэбни, Т. Харман. – М.: Бином; Лаборатория базовых знаний, 2003. – 403 с.

8. Ханова А.А. Имитационное моделирование предметной области студентами экономических специальностей / А.А. Ханова, А.А. Семейкина // Вестник АГТУ. – 2008 – № 1. – С. 182–187.

В статье рассмотрена методика достижения межотраслевого баланса, разработанная В.В. Леонтьевым, путем имитационного моделирования с использованием Simulink MatLab, что расширяет возможности ее анализа благодаря полной визуализации всех составляющих балансовых уравнений и результатов их решения.

Ключевые слова: экономическая система, модель межотраслевого баланса, уравнения, синтез, анализ, Simulink, имитация, схема, блок.

The article is about the method of achieving interbranch balance, which was developed by W.W. Leontief, via simulation using Simulink MatLab. This approach extends the capabilities of its analysis through the full visualization of all components of the balance equations and the results of their decisions.

Key words: economic system, model interbranch balance, equation, synthesis, analysis, Simulink, simulation, scheme, block.

Одержано 21.01.2013.

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Висувається гіпотеза про актуалізацію нового інституціонального підходу в економічній теорії, що може стати підґрунтям формування нової інституціональної парадигми її розвитку. Аргументується, що інституціональна парадигма економічної теорії є методологічною основою визначення стратегії переходу економіки до постіндустріального суспільства – інтелектуальної економіки (економіки знань). Визначається, що головною рисою інституціональної парадигми економічного розвитку є як розробка, так і проєкція, найбільш цивілізованих інститутів та інституцій розвинутих суспільств на траєкторію розвитку менш цивілізованих співтовариств і усієї світової спільноти у специфічних умовах конкретного етапу розвитку суспільства.

Ключові слова: *інституціональна парадигма, методологія, економічна теорія, постіндустріальне суспільство, проєкція цивілізованих інститутів.*

Актуальність. Нагальність завдань комплексного опрацювання методологічних засад розвитку національної економіки визначає актуальність нового, інституціонального підходу в економічній теорії. Особливої ваги цей підхід набуває для визначення стратегії переходу економіки до постіндустріального суспільства – інтелектуальної економіки (економіки знань). Інститути виступають глибинною субстанцією, провідниками змін у природі економічних відносин, визначаючи загальну траєкторію соціально-економічного розвитку суспільства (Р. Фогель, Д. Норт). Такі визначальні поняття інституціональної економічної теорії, як інститути прав власності, трансакційні витрати, контрактні відносини, теорія фірми, звичаї та традиції відіграють головну роль у процесі структуризації ринкового середовища. Вони також зумовлюють пріоритетність інституціональних засад формування перехідних економік, сприяють інтеграції, різних за своєю природою, елементів економічної системи у цілісність.

Перехід до нового етапу світового цивілізаційного розвитку, постіндустріального, інформаційного суспільства, що базується на економіці знань, людському і соціальному капіталі, в епоху тотальної глобалізації зумовлює формування нової інституціональної парадигми розвитку економічних відносин.

Цивілізаційний підхід до оцінки розвитку суспільства суттєво змінює розуміння характеру сучасних парадигм, що відтворюють основні вектори і характер трансформації економічних систем. Тривале панування класичної і неокласичної парадигм настільки заволоділо науково-пізнавальною свідомістю більшості вчених, що вирватися за межі цих теорій виявилось зовсім не просто. Продуктивне виробництво як базовий інструмент, об'єкт і критерій економічного розвитку був альфою і омегою наукового пізнання. Більшість економічних теорій досліджували ті чи інші сторони матеріального виробництва (виробничі відносини, обмежені ресурси та шляхи їх раціонального використання, вартість або корисність та ін.) [10, с. 217].

Теорія постіндустріального суспільства, що базується на технологічному рівні розвитку продуктивних сил, технологічному способі виробництва, по суті

є продовженням формаційного підходу у визначенні етапів розвитку суспільства з урахуванням рівня техніки і технології як визначального фактора його еволюції. У такому розмінні постіндустріальна парадигма теж не повністю може відповісти на найважливіші питання про джерела і генератори економічного розвитку сучасних цивілізацій.

Поява теорій інформаційного суспільства, економіки, заснованої на знаннях, наноекономіки стала новим етапом у формуванні сучасної парадигми еволюції економічних систем. Класична (стара) інституціональна економіка на певному етапі теж стала вичерпувати свій потенціал, так і не ставши повною мірою методологічним підґрунтям аналізу нового цивілізаційного етапу закономірностей розвитку економіки. Вона відкидала всі традиційні підходи до визначення потенціалу і джерел економічного розвитку сучасного суспільства але й не вписувалася в нетрадиційні парадигми.

Мета. Запропонувати деякі підходи до формулювання інституціональної парадигми економічного теорії, в основі якої лежить нова якість соціально-економічних відносин, що втілена у нових правилах і нормах. Головними її рисами є: 1) зміна пріоритетів у змісті і механізмах забезпечення певної траєкторії інституціональних змін і характеру розвитку економічних систем найбільш розвинутих країн (постіндустріального, інформаційного, інституціонально-еволюційного); 2) розробка і проєкція найбільш цивілізованих інститутів та інституцій розвинених суспільств на траєкторію розвитку менш розвинених співтовариств і усієї світової спільноти. Обґрунтувати не стільки потребу в імпорті інститутів, скільки домінують процесу їх становлення і відтворення у специфічних умовах конкретного етапу розвитку кожного національного господарства.

Результати. Парадигмою вважають стандартні уявлення про предметні сфери та принципи її вивчення [4, с. 5]. Якщо парадигма – це стандартні уявлення, то тоді виникає нова парадигма. Очевидно, що перехід від однієї до іншої парадигми наукового пізнання відбувається шляхом заміни одних стандартних бачень на інші. А з позицій інституціональної економічної теорії – це відмирання застарілих і виникнення нових правил і норм (інститутів), які регламентують економічне життя суспільства. Це зміна інституціонального середовища (наприклад, прав власності, глобалізація), а також суттєві зміни структури інституцій як носіїв і розпорядників нових господарських правил.

Іншими словами, відбуваються фундаментальні зміни в економічній системі, що формують нову систему інститутів. Наприклад, перехід від панування державної до приватної власності створює «інституціональну ланцюгову реакцію» змін, у результаті якої трансформується вся економічна система і це знаходить своє відображення у формуванні нової парадигми економічної теорії – інституціональної. Вона відображає новий інституціональний характер економічного розвитку суспільства. Предметом науки стають нові, ринкові і неринкові інститути. Інституційні функції держави змушені адаптуватися до нових правил і стимулювати ринковий характер економічних відносин, включаючи господарські функції держави.

А. Чухно вважав, що парадигма, це система науково обґрунтованих понять, ідей, думок, логічно пов'язаних між собою, які утворюють цілісну концепцію – парадигму. Парадигма – це цілісна система, в якій логічно і послідовно розгортається предмет дослідження, тобто розкривається його зміст шляхом внутрішнього сутнісного саморуху [10, с. 58].

Парадигма – сфера вільних ідей як прототип, зразок, або система творчих методологічних і аксіомологічних (ціннісних) установок, взятих усіма членами наукового співтовариства за зразок вирішення наукових завдань [8, с. 57]. У загальному вигляді її можна розглядати як концептуальну схему дослідження певних явищ, яку використовують дослідники на певному етапі розвитку науки і суспільства. [6, с. 47].

Розкриття змісту економічної парадигми неможливе без визначення її структурних елементів і місця в метапарадигмі. Деякі дослідники відносять до них самі «загальні світоглядні принципи і ціннісні установки», характер взаємодії об'єкта і суб'єкта, предмет пізнання, теорію, спосіб мислення, метод дослідження [5, с. 8]. Інші при визначенні парадигми використовують такі критерії, як система соціальних цінностей, характер і структура виробництва матеріальних благ і послуг, а також їх розподіл, присвоєння та споживання, господарський механізм координації, регулювання та мотивації соціально-економічних процесів [1, с. 128].

Якщо виходити з того, що основними функціями економічної науки, як і філософії, є світоглядна, онтологічна, гносеологічна, методологічна, ціннісна та праксеологічна, то нова інституціональна економічна парадигма, що є частиною сучасної постіндустріальної метапарадигми, повинна виконувати названі функції [9, с. 111]. Іншими словами, виконання зазначених функцій формує структуру інституціональної парадигми економічної теорії.

Очевидно, що нова інституціональна економічна теорія, як і багато інших «часткових економічних теорій» входить в еволюційну метатеорію, виділившись у вигляді інституціональної економічної парадигми. Підставою для такого твердження є історія і логіка становлення класичної і неокласичної економічних метатеорій. Складовими класичної економічної метатеорії є такі наукові парадигми, як меркантилізм, фізіократія, марксистська економічна теорія. Неокласична економічна метатеорія охоплює теорію маржиналізму, кейнсіанства, монетаризму, економіку пропозиції, теорію раціональних сподівань [10, с. 66].

Історія становлення інституціональної економіки дає підстави вважати її метатеорією, подібно до класичної і неокласичної теорій. До її складу можна віднести класичну інституціональну парадигму (іноді її називають «старий інституціоналізм»), неінституціоналізм і нову інституціональну економічну теорію. Виділення інституціональної метатеорії дозволяє висунути гіпотезу про те, що вона є провісником теоретичної складової еволюційної метатеорії, поруч з класичною, неокласичною та інституціональною парадигмами. Складовими еволюційної метатеорії можна вважати теорію постіндустріальної, інформаційної економіки, теорію економіки, заснованої на знанні, нову інституціональну економічну теорію.

Формування нової парадигми – «це не тільки розробка нової системи ідей і уявлень, а й формування якісно нового типу мислення, глибоке оновлення методології та понятійного апарату науки» [10, с. 76]. Становлення нових наукових парадигм – це важливий, але тернистий шлях наукового пошуку. Як зазначає відомий англійський вчений, автор праць з методології економічної теорії Г. Блауг, дуже легко знищити нові дослідні програми, створюючи ідеологічні аргументи проти їх основних постулатів і дотримуючись дуже ретельної критики. Методологія економічної науки має навчити нас, як важко оцінювати навіть зрілі дослідні програми, а що вже говорити про програми в початковій фазі розвитку [11, с. 332].

На нашу думку, скелет наукової парадигми утворюється двома складовими: базисними категоріями предмета і методологією, теоретичним інструментом його пізнання. Усі інші сторони парадигми повинні «нанизуватися» на ці елементи.

Потрібно уточнити, що імпортуються не тільки інститути позитивної дії, досить часто імпортуються також інститути негативного спрямування, які гальмують становлення нової економічної системи та економічний розвиток. Практика пострадянських країн має багату історію таких процесів, починаючи від елементарних фінансових пірамід та рейдерства і закінчуючи «вашингтонським консенсусом», тобто правила економічної трансформації суспільства, які були нав'язані Україні і негативні наслідки яких не подолано до цього часу.

Названі обставини дають підстави вважати, що формування нової інституціональної парадигми економічного розвитку – це не тільки поява нових інститутів і формулювання нових категорій, це і подолання дії застарілих правил, що тягнуть суспільство назад. Існує багато політичних, історичних ментальних, психологічних чинників, що сприяють консервації старих інститутів. Інституціональна економічна теорія дає ключ для аналізу причин того, чому старі, менш ефективні інститути консервуються, а нові ефективніші не знаходять довгий час свого застосування. Цей процес був описаний Д. Норттом як ефект блокування, що полягає у створенні перешкод зміні правил тими інституціями (державою, фірмами), які мають власні вигоди від використання діючих правил [7, с. 144].

Вважається, що нормальна наука – це така діяльність наукового співтовариства, яка не виходить за межі визнаної нею парадигми. А розвиток науки відбувається шляхом зміни періодів «нормальної науки» революціями, що змінюють одну парадигму на іншу [2, с. 298]. Сформульовано багато парадигм, кожна з яких справедливо обґрунтовує своє право на існування. Більшість учених визнають, що жодна з існуючих парадигм не може претендувати на роль фундаментальної економічної науки. Але постійно ведеться пошук такої системи поглядів, що найбільш точно зможе розкривати зміст існуючих процесів і відповідати запитам практики. Це виявляється не тільки у пошуках, які ведуть наукові працівники, але і в предметно-дисциплінарній структурі економіко-теоретичного знання, коли поряд з традиційними дисциплінами (політична економія, історія економічних учень, мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка) знайшли своє місце такі нові дисципліни, як перехідна економіка, сучасні економічні теорії, інституціональна економіка тощо. Активно розвиваються філософія економіки і еволюційна економіка, економіка права, економічна психологія, які можуть зайняти своє місце в системі економічного знання.

Формування інститутів у сучасній господарській діяльності має таку важливу особливість, що постійно повинна створюватися і відтворюватися не тільки система обмежень і контролю, а й система стимулів і покарань щодо їх дотримання. Таке визначення головної дефініції інституціональної парадигми у цілому властиве будь-якому етапу розвитку суспільства, але воно не повністю відображає специфіку інституціонально-еволюційного етапу його розвитку. Для постіндустріальної епохи характерним є такий зміст інститутів, коли правила та норми встановлюються і дотримуються самими суб'єктами самостійно без примусу і покарання. Тобто це інститути довіри, самообмеження, самоздійснення і самореалізації, в рамках яких повинна розвиватися сучасна цивілізація.

Таким чином, на початку XXI ст. розвиток досліджень в економічній науці представлено співіснуванням трьох основних теоретичних метапарадигм, які в аналізі деяких базових питань дуже схожі між собою, але часто методологічно займають протилежні позиції. Перша, неокласична, парадигма у своїй концепції розглядає економічну систему як сукупність агентів (фізичних або юридичних осіб), які взаємодіють у вільному економічному просторі, а процеси виробництва, обміну та споживання є відображенням їх особистого інтересу в контексті максимізації прибутку від усіх видів діяльності. Головний об'єкт дослідження тут – економічний агент, а головний предмет дослідження – дії агента на ринку.

Друга, еволюційна, парадигма спирається на динамічне уявлення про спадкові особливості певної поведінки агентів у рамках еволюції виду і роду. Поведінка агентів розглядається у контексті чинників еволюційного характеру і вимагає виявлення і вивчення механізмів, аналогічних механізму наслідування генотипу агента, популяції агентів, суспільства в цілому. Головним об'єктом вивчення є популяція агентів, які володіють аналогічним соціально-економічним генотипом, а предметом вивчення – поведінка агента (популяції агентів) з точки зору впливу спадкових чи набутих характеристик.

Третя, інституціональна, парадигма аналізує дії агентів не в умовах вільного ринку, а в соціальному просторі, наповненому різноманітними інститутами – організаціями, правилами, традиціями рутинами тощо. Спонукальними мотивами дій агентів є не скільки спроби забезпечення максимального прибутку, стільки прагнення до відповідності дій і поведінки певного агента інституційним нормам і правилам з метою поліпшення свого становища в рамках цих інститутів. Головним об'єктом дослідження при такому підході виступає вже не агент, а інститут, а предметом є відповідність дій агента існуючим інститутам.

Висновки. Незважаючи на різноманітність в предметах і методах аналізу усі парадигми характеризуються певною обмеженістю кожної окремої теоретичної конструкції, її нездатністю забезпечити потреби у більш повному і глибокому розумінні сучасних економічних процесів. Особливо це має значення тоді, коли виникає потреба не тільки в поясненні існуючих процесів, але і в обґрунтованні конкретних економічних трансформацій. Наприклад, забезпечення переходу до ринкової економічної системи.

Саме неспроможність окремих існуючих теоретичних концепцій і складність сучасних економічних процесів, помножених на зростаючу глобалізацію, знаходить все більше прихильників інтеграції трьох підходів (особистого інтересу, інституційного впливу та еволюційної складової). Можна вважати, що розвиток системної парадигми може призвести до інтеграції неокласичної, інституціональної та еволюційної концепцій і виникнення нової, інформаційної наукової метапарадигми.

Нова наукова парадигма створює методологічне підґрунтя для дослідження процесу інституціоналізації економічних відносин у новому економічному просторі. При аналізі господарських процесів ми використовуємо досягнення і підходи нової інституціональної економічної теорії. Існує потреба дослідження сформульованої гіпотези про те, що інститути і нове інституційне середовище здійснення вибору є наріжним каменем економічної теорії сучасних економічних відносин, а їх інституціональний зміст зумовлюється природою і характером сучасних процесів інформатизації і глобалізації економіки.

Список використаної літератури

1. Агора. Перспективи соціального розвитку регіонів [Електронний ресурс]. – К.: Стилос, 2008. – Вип. 7. – 167 с. – Режим доступу: kennan@kennan.kiev.ua
2. Белоусов Р. Новая парадигма экономической науки как отрицание отрицания / Р. Белоусов // Вопросы экономики. – 1993. – № 4. – С. 68–76.
3. Кун Т. Структура научных революций: пер. с англ. / Т. Кун. – 2-е изд. – М., 1977. – 330 с.
4. Норт Д.К. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д.К. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
5. Тарасевич В.М. О предмете экономической теории / В.М. Тарасевич. – Днепропетровск, 1997. – 41 с.
6. Тарасевич В.Н. О философии и методологии фундаментальной экономической науки / В.Н. Тарасевич // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Вип. 2 (3). – Д.: Вид-во ДУЕП, 2007. – С. 3–12.
7. Ткач А.А. Институціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навч. посіб. / А.А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
8. Ткач А.А. Институціональна парадигма теорії ринкової інфраструктури / А.А. Ткач // Економіка розвитку. – Харків: ХДЕУ. – 2005. – № 1. – С. 46–51.
9. Філіпенко А.С. Цивілізаційний вимір економічного розвитку / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2002. – 308 с.

10. Чухно А.А. Твори: у 3 т. / А.А. Чухно. — НАН України; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка; Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. — К., 2007. — Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. — 592 с.

11. Blaug M. Metodologia ekonomii / M. Blaug; przekład B. Czarny. — Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995. — 365 с.

Выдвигается гипотеза об актуализации нового институционального подхода в экономической теории, который может стать основой новой институциональной парадигмы ее развития. Аргументируется, что институциональная парадигма экономической теории является методологической основой определения стратегии перехода экономики к постиндустриальному обществу — интеллектуальной экономике (экономике знаний). Определяется, что главной чертой институциональной парадигмы экономического развития является как разработка, так и проекция наиболее цивилизованных институтов развитых обществ на траекторию развития менее цивилизованных сообществ и всего мирового сообщества в специфических условиях конкретного этапа развития общества.

Ключевые слова: *институциональная парадигма, методология, экономическая теория, постиндустриальное общество, проекция цивилизованных институтов.*

The author proposes the hypothesis regarding actualization of the new institutional approach in economic theory, which can be the basis of the new institutional paradigm of its development. It is argued that the institutional paradigm of economic theory is the methodological basis of establishment of the strategy of economic transition to a post-industrial society — knowledge-based economy (the economy of knowledge). It is determined that the fundamental feature of the institutional paradigm of economic development is the design together with the projection of the most civilized institutions of the developed societies to the path of the less civilized communities and the world community in the specific conditions of the particular stage of society's development.

Key words: *institutional paradigm, methodology, economic theory, postindustrial society, projection of civilized institutions.*

Одержано 15.02.2013.

УДК 339.9

И.П. ТРУСЕВИЧ,
аспирант
Белорусского торгового-экономического
университета потребительской кооперации

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА СТРАН – УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

В статье рассматриваются особенности подготовки специалистов с высшим образованием в странах – участницах Таможенного союза посредством выявления закономерностей и различий с целью формирования единого образовательного пространства. Определены основные направления совершенствования единой кадровой политики в области подготовки высококвалифицированных специалистов на основании рассмотренных негативных и положительных тенденций существующих систем.

Ключевые слова: *Таможенный союз, Единое экономическое пространство (ЕЭП), образовательное пространство, кадровая политика, кадровый потенциал.*

Введение. В условиях функционирования Таможенного союза вопросы комплектации штата предпринимательских структур, органов управления, экспортоориентированных предприятий государств – участников Таможенного союза высококвалифицированными специалистами с профильным образованием актуальны как никогда. Обеспечение предприятий высококвалифицированными сотрудниками определено значительным увеличением объема предстоящих задач, связанных с введением в действие ряда нормативно-правовых актов, новых тенденций на рынке и изменяющихся условий работы в связи с образованием Единого экономического пространства и Таможенного союза.

Постановка задачи. Среди всего комплекса проблем, в совокупности характеризующих облик современной экономической системы Республики Беларусь, Российской Федерации, Республики Казахстан, существенное место занимает решение задач формирования внешнеэкономической деятельности и внешне-торговых отношений, обеспечения высокого качества кадрового потенциала в его сфере. По своей сущности это весьма сложные и многоплановые вопросы, без выяснения которых трудно правильно оценить суть происходящих социальных, политических, экономических и иных процессов в интеграционном объединении трех стран. Таким образом, формирование кадрового потенциала является одним из важнейших направлений поддержки развития внешнеторговых отношений, а деятельность в этой области подразумевает необходимость разработки единой кадровой политики союзными органами управления.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей подготовки специалистов с высшим образованием стран – участниц Таможенного союза, посредством выявления закономерностей и различий. А также определение основных направлений совершенствования единой кадровой политики в области подготовки высококвалифицированных специалистов на основании рассмотренных негативных и положительных тенденций существующих систем.

Высшее образование – уровень основного образования, обеспечивающий подготовку квалифицированных специалистов, развитие способностей и интеллектуально-творческого потенциала личности [3].

Результаты исследования. Период реформирования в *белорусской системе* образования завершен. К 2015 г. предусматривается обновить содержание и повысить качество образования, чтобы создать школу, откуда выходит интеллектуальная молодежь, владеющая информационными технологиями и иностранным языком. К числу главных направлений реализации эффективной социальной политики в области образования относятся и интеграция национальной системы образования в единое Европейское пространство высшего образования, присоединение к Болонскому процессу, создание национальной системы оценки качества образования с учетом международных требований [9]. Выбор курса на создание социального государства позволил определить верную стратегию ее функционирования и развития. Об этом свидетельствуют такие макропоказатели, как уровень грамотности взрослого населения (99,7%), охват базовым, общим средним и профессиональным образованием занятого населения (98%). По показателям поступления детей в начальную и среднюю школу, количеству студентов высших учебных заведений Беларусь находится на уровне развитых стран Европы и мира. Каждый третий житель республики учится. На образовательную систему в последние годы государством выделяется не менее 5% ВВП, что не уступает объемам финансирования сферы образования в развитых европейских странах. По индексу развития человеческого потенциала за 2011 г. Беларусь занимала 65-е место из 187 стран мира. Беларусь входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития и опережает все государства – члены СНГ.

В ежегодном Всемирном докладе ЮНЕСКО по мониторингу образования, посвященном прогрессу на пути достижения целей развития к 2015 г., Беларусь отмечается как страна, достигнувшая гендерного равенства в образовании. Республика Беларусь входит в группу стран, которые либо достигли целей «Образования для всех», либо приближаются к ним и имеют среднее значение Индекса развития образования всех уровней.

Однако рассматривая систему получения высшего образования в Республике Беларусь в контексте Таможенного союза, следует обратить внимание, что Беларусь не является участницей Болонского процесса. Не считая небольших государств Монако и Сан-Марино, Беларусь – единственная в Европе пока не присоединившаяся к Европейскому пространству высшей школы, несмотря на то, что первый шаг был сделан еще в 1993 г. В 2012 г. Республике Беларусь было отказано во вхождении в Болонский процесс и, соответственно, возможности присоединения к единому Европейскому пространству высшего образования. Пересмотр данного вопроса Евросоюзом планируется на 2015 г.

По индексу развития человеческого потенциала за 2011 г. *Россия* занимает 66-е место из 187 стран мира. РФ входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. Уровень грамотности в РФ находится на 15 месте (99,5%) по данным Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО). Реализация инновационного варианта развития экономики предполагает увеличение общих расходов на образование с 4,8% валового внутреннего продукта (в 2007–2008 гг.) до 7% к 2020 г., в том числе увеличение расходов бюджетной системы – с 4,1 до 5,5–6% ВВП [6].

В условиях Таможенного союза в настоящее время в связи с различием систем тестирования в общеобразовательных учреждениях ЕГЭ не признается в высших учебных заведениях Беларуси и, наоборот, ЦТ – в Российской Федерации. Остаются нерешенными вопросы о признании эквивалентности отдельных видов документов об образовании, выданных в другом государстве – участнике Союзного государства. Решение этих проблем министерствами Республики Беларусь и Российской Федерации позволит выпускникам школ, специалистам, окончившим вузы в своих государствах, действительно ощущать себя гражданами Союзного государства.

Несомненным достижением российского высшего образования является его фундаментальность. Кроме того, российское высшее образование – не экономическая, а культурная ценность. Вузы в России не столько выполняют социальную функцию, сколько являются источниками распространения культуры, ментальности, прогресса. В этом, как представляется, национальная особенность и ценность российской системы образования [4].

Несмотря на заинтересованность государства в получении гражданами качественного образования и все мероприятия, проводимые в данной сфере, некоторые специалисты выделяют недостатки в системе получения высшего образования, такие как:

- предоставление полной свободы университетам в составлении рабочих учебных планов;

- излишняя лояльность в предоставлении лицензий на образовательную деятельность, что может привести к множеству коммерческих вузов с не самым высоким уровнем подготовленности профессорско-преподавательского состава и слабой материально-технической базой;

- увлечение опытом зарубежных университетов и игнорирование собственного надежного, проверенного временем, опыта подготовки высококлассных специалистов разного уровня;

- отсутствие полноценных баз практики;

- снижение профессиональности профессорско-преподавательского состава вузов [7].

Существуют серьёзные проблемы и с качеством, которые во многом связаны с тенденциями девальвации высшего образования в России. Однако борьба за повышение качества зачастую ведётся бюрократическими методами. Создаются дополнительные структуры в вузах, оттягивая и без того скудные финансовые средства на увеличение количества отчётов и отвлекая силы преподавателей от главного [4]. Россия является участницей Болонского процесса и присоединилась к нему в 2003 г., что отразилось на системе образования в стране.

Республика Казахстан занимает 11 место по уровню грамотности населения (99,6%) по данным Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО). По индексу развития человеческого потенциала за 2011 г. Казахстан занимает 68-е место из 187 стран мира и входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития (ИРЧП 0,745). По оценкам Центра исследований «Сандж», доля расходов на образование от ВВП Казахстана в течение 2005–2009 гг. колебалась в пределах 3,4–3,6%. Наилучший результат – 3,7% – приходится на 2008 г. [2]. В 2012 г. расходы на образование составили 365 миллиардов тенге, что составляет около 3,7% к ВВП.

Основными пунктами, а соответственно и основными направлениями развития высшего образования в Казахстане является обеспечение трехуровневой системы подготовки профессиональных кадров: бакалавриат – магистратура – докторантура (PhD), основанной на системе академических кредитов, аттестация вузов, создание национальной системы оценки качества высшего образования, доступность высшего образования [5]. Вузам предоставляется право самостоятельно определять соответствующую структуру многоступенчатой подготовки кадров. В вузе могут функционировать как все ступени высшего образования, так и отдельные.

Республика Казахстан на данный момент испытывает трудности с перенасыщением рынка образовательными учреждениями, предоставляющими высшее образование. На население чуть больше 15 млн чел. в Казахстане приходится 145 вузов, из которых только 41 являются государственными. В системе высшего профессионального образования увеличивается разрыв во взаимодействии вузов с сектором науки, производством и экспериментальными базами, что ведет к снижению качества учебного процесса и практической подготовки буду-

ших специалистов. Исходя из анализа сведений опроса о потребностях на навыки рабочей силы и имеющиеся вакансии в Казахстане от 11 марта 2008 г. установлено, что качество государственного и частного высшего образования оценивается как низкое и среднее. Таким образом, для того, чтобы поднять высшее образование в Казахстане на новый международный уровень, необходимы постоянные и стабильные инвестиции в сферу образования и науки, которые помогут максимально увеличить возможности подготовки конкурентоспособных отечественных кадров [5].

После подписания в марте 2010 г. Болонской конвенции Республика Казахстан стала полноправным членом европейской ниши высшего образования, сделав, несомненно, большой шаг в интеграцию мирового образовательного поля.

Современное высшее образование обязано отвечать на вызовы Таможенного союза и Единого экономического пространства: предупреждать многие проблемы, содействовать прогрессу и вести общество к лучшей, более качественной жизни. Сегодня проблема состоит в том, что темпы развития технологии и самой социально-экономической жизни стали соизмеримыми с темпом передачи знаний. В период бурного развития инноваций как технологического, так и социального порядка система образования должна развиваться быстрее, чем экономико-техническая сфера. Эта закономерность развития системы образования должна составлять сегодня суть образовательной политики любого государства. Соблюдение ее гарантирует пропорциональное развитие различных взаимосвязанных и взаимозависимых частей общества [4].

В рамках Таможенного союза трех государств, наибольшее количество УВО в Российской Федерации, на втором месте – Республика Казахстан.

Таблица 1

Количество учреждений получения высшего образования и численность студентов в них (на начало учебного года)

Страна	2000/2001 уч. год		2005/2006 уч. год		2011/2012 уч. год	
	Кол-во учреждений, ед.	Кол-во студентов, тыс. чел.	Кол-во учреждений, ед.	Кол-во студентов, тыс. чел.	Кол-во учреждений, ед.	Кол-во студентов, тыс. чел.
Беларусь	57	282	55	383	55	446
Казахстан	170	441	181	776	146	629
Россия	965	4741	1068	7065	1080	6490

Примечание: собственная разработка на основе [1, 3, 8, 10].

В 2011 г. совокупная численность выпуска специалистов УВО составила 1679,6 тыс. чел., что на 1,4% ниже, чем в 2010 г., и на 0,8%, чем в 2009 г. Наблюдается рост количества выпуска специалистов во всех трех странах на протяжении анализируемого периода. Данные представлены на рис. 1.

Таблица 2

Количество студентов учреждений высшего образования на 10 000 человек населения

Страна	2009/2010 уч. год			2010/2011 уч. год		
	Студенты	Население	Охват	Студенты	Население	Охват
Беларусь	430366	9499972	453,02	442890	9481193	467,12
Казахстан	610264	16204600	376,60	620442	16442000	377,35
Россия	7418800	141900000	522,82	7049800	142900000	493,34

Примечание: собственная разработка на основе [1, 3, 8, 10].

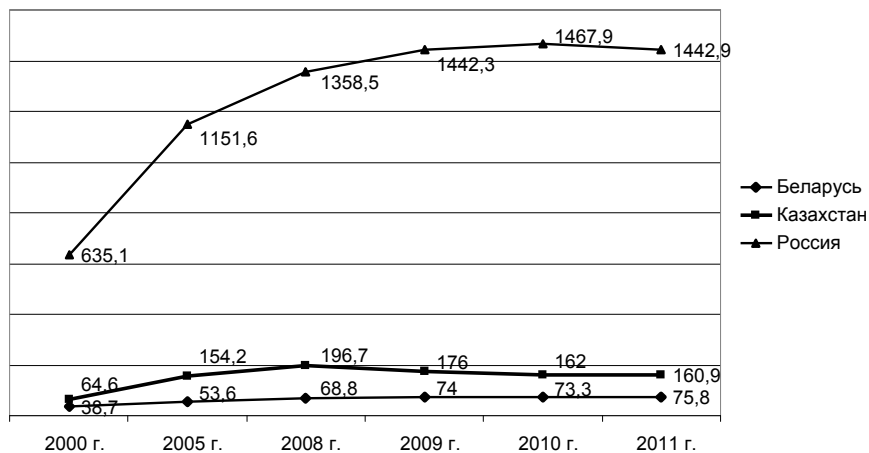


Рис. 1. Выпуск специалистов учреждениями высшего образования, тыс. человек

Примечание: собственная разработка на основе [1, 3, 8, 10].

В 2011/2012 учебном году показатель количества обучающихся (студентов, курсантов, слушателей) в учреждениях высшего образования среди стран СНГ в расчете на 10000 чел. населения наибольший в Республике Беларусь – 471 чел. В тройку лидеров по данному показателю вошли Кыргызстан (458 чел.) и Российская Федерация (454 чел.).

Выводы. Таким образом, на основании проведенного анализа можно выделить следующие наименее положительные моменты в подготовке специалистов с высшим образованием в странах Таможенного союза.

1. Несоответствие законам рынка. Зачастую это связано с применением устаревших методов обучения. Порой выпускникам не хватает знаний о том, как реализовать свои идеи, методах ситуационного анализа (case-studies), проектном подходе, навыков критического мышления. А именно эти навыки позволяют решать нестандартные задачи, анализировать риски и создавать собственный бизнес в новых условиях Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Следует отметить трудную адаптацию УВО к постоянно обновляющемуся рынку профессий. Так, например, в белорусском реестре отсутствуют такие профессии, как инженер климата, саунд-дизайнер, фандрайзер, патентный поверенный и т. п., хотя на Западе они и подобные становятся все более востребованными. Кроме того, ситуация, когда выпускник не работает по специальности, повсеместна.

2. Субъективные системы оценки и ограниченная методология. Одной из главных проблем является сама методология обучения и оценки успеваемости студентов. Упрощенная система с предельно обобщенным подходом приводит к стандартизации.

3. Необходимо обращать внимание на то, что партнеры по Таможенному союзу уже являются участниками Болонского процесса, в то время как Республика Беларусь – нет. Таким образом, Казахстан и Россия уже имеют достаточный опыт в сфере интеграции образования, и Беларуси нужно перенимать опыт у стран – партнеров по Таможенному союзу.

Одним из условий инновационного развития высшей школы ТС является наличие системной политики в области образовательной, научной и инновационной деятельности, определяющей цели, траектории развития данных сфер,

ресурсы, требуемые для достижения целей, и механизмы контроля. Хорошие показатели стран Таможенного союза в сфере образования на международной арене необходимо использовать для углубления и расширения международного сотрудничества по созданию единого образовательного пространства в рамках ТС, а также для углубления взаимоотношений со странами Европейского союза и другими странами в сфере образования.

Одним из практических шагов в этом направлении является более широкое участие учреждений образования в международных программах и рейтингах. Наши достижения в сфере образования, возможности наших учреждений образования и системы образования в целом не всегда правильно оцениваются. Расширение экспорта образовательных услуг требует определенной унификации национальных и международных подходов в области признания квалификаций, а следовательно, и качества образования. В рамках ТС странам-участникам необходимо выработать общие стандарты в образовании, обратить внимание на унификацию подготовки специалистов, а также осуществлять подготовку «узких» специалистов, которые нужны не только в рамках данного объединения, но и смогут экспортироваться за пределы ТС, что позволит повысить престиж данного объединения. Для наилучшего функционирования ТС следует уделить внимание всем положительным моментам в образовании трех стран и исключить все негативные тенденции. Ведь эффективный путь развития экономики базируется на человеческом потенциале, а талантливый и образованный человек – это носитель прогресса и роста не только экономического, но и социального.

Список использованной литературы

1. Агентство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.stat.kz/> – Дата доступа 27.02.2013.
2. Адилов Т. Система образования в Казахстане: Шаг вперед, два шага назад. Государство и социум / Т. Адилов // Контур. Информационно-аналитическое издание РК. – 2009. – № 2. – С. 14–16.
3. Беларусь и страны СНГ: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – М., 2012. – 181 с.
4. Белорусское образование в контексте международных показателей: аналитическое издание / Главный информационно-аналитический центр Министерства образования Республики Беларусь; Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – М., 2013. – 74 с.
5. Вязьмитинов М.Н. Историческое образование в России и международная интеграция / М.Н. Вязьмитинов, И.П. Вязьмитинова // Российская академия естествознания [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7777911. – Дата доступа: 03.03.2013.
6. Жетесова Г.С. Высшее образование в Казахстане: текущая ситуация и проблематика / Г.С. Жетесова, И.И. Ерахтина // Российская академия естествознания [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=9999399. – Дата доступа: 03.03.2013.
7. Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями) // ГАРАНТ-СЕРВИС [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/#1000> / – Дата доступа 13.02.2013.
8. Маршалкин М.Ф. Современный уровень качества образования в России и тенденции подготовки специалистов высшего и среднего звена / М.Ф. Маршалкин // Российская академия естествознания [Электронный ресурс]. – 2005. –

Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7780893. – Дата доступа: 03.03.2013.

9. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 1998. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> – Дата доступа 27.02.2013.

10. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.: утв. Указом Президента Республики Беларусь № 136 от 11 апреля 2011 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – 1999. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> – Дата доступа 27.02.2013.

У статті розглядаються особливості підготовки фахівців з вищою освітою в країнах – учасницях Митного союзу за допомогою виявлення закономірностей і розбіжностей з метою формування єдиного освітнього простору. Визначено основні напрями вдосконалення єдиної кадрової політики у сфері підготовки висококваліфікованих фахівців на підставі розглянутих негативних і позитивних тенденцій існуючих систем.

Ключові слова: Митний союз, Єдиний економічний простір (ЄЕП), освітній простір, кадрова політика, кадровий потенціал.

The article discusses the features of training specialists with higher education in countries of the Customs Union, through the identification of patterns and differences in order to create a common educational space. Based on our research, we identified key areas for improvement unified personnel policy in the in the field of training highly qualified specialist. Conclusions are based on the consideration of negative and positive trends of existing systems.

Key words: the Customs Union, the Common Economic Space (CES), common free market zone, educational space, personnel policy, human resources.

Одержано 15.02.2013.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

При розробці підходів до економічного регулювання розвитку необхідно змінити методологічний підхід, перейшовши від формулювання та обґрунтування основних напрямів майбутніх змін до ретельного аналізу дисбалансів, дезінтеграційних тенденцій, що перешкоджають активізації економічного розвитку.

Ключові слова: *стратегія, фінансовий, планування, управління, корпоративний, бюджетування.*

Актуальність. Корпоративні утворення, які є складними економічними системами, знаходяться в режимі стратегічного передбачення, можливостей зміни станів, які в сучасних умовах багаторазово змінюються, а темпи змін різного порядку наближаються до критичних (іноді – кризових), коли їх стає важко відстежувати, коригувати, спрямовувати та управляти ними.

Це й обумовлює інтерес до формування спеціальної підсистеми, яка може бути визначена як «управління розвитком». Стосовно компаній актуальність розробки цієї системи є високою, враховуючи їх стратегічну спрямованість, необхідність вирішувати інвестиційно-інноваційні завдання, проблеми підвищення стійкості компанії.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Системність та цілісність управлінню розвитком компаній надають його основні складові: вибір та реалізація пріоритетів фінансової політики, стратегічне планування, прогнозування потенційних загроз стійкості, механізм забезпечення інвестиційно-інноваційного процесу, включаючи забезпечення розвитку організаційного, технологічного та науково-технічного потенціалу [6].

Управління розвитком компанії може суттєво відрізнитися залежно від національної специфіки, що визначає основи систем регулювання, особливостей галузей та системної конфігурації управління. У новій системі регулювання, що формується в Україні, управління розвитком компанії повинно відігравати важливу роль. У загальному вигляді схему управління розвитком наведено на рис. 1.

Необхідними складовими стратегії розвитку корпорації є заходи щодо збереження та розвитку фінансового та науково-виробничого потенціалу, здійснення цільових програм та проектів, включаючи програми реструктуризації компаній, визначення пріоритетів довгострокового соціального та техніко-економічного розвитку. Стратегічні завдання корпорації пов'язані з модернізацією (реконструкцією) найважливіших сфер діяльності компанії та передусім фінансово-економічної, орієнтованої на освоєння сучасних можливостей, створених у результаті науково-технічного та соціального прогресу та формування передумов для подальшого просування вперед на основі активного використання компанією сучасних методів управління, що забезпечують певну збалансованість та майбутні напрями розвитку корпорації [3].

Консолідація та інтегрований взаємозв'язок капіталів корпорації як фактор модифікації їх інституційної структури має особливу роль. Посилення

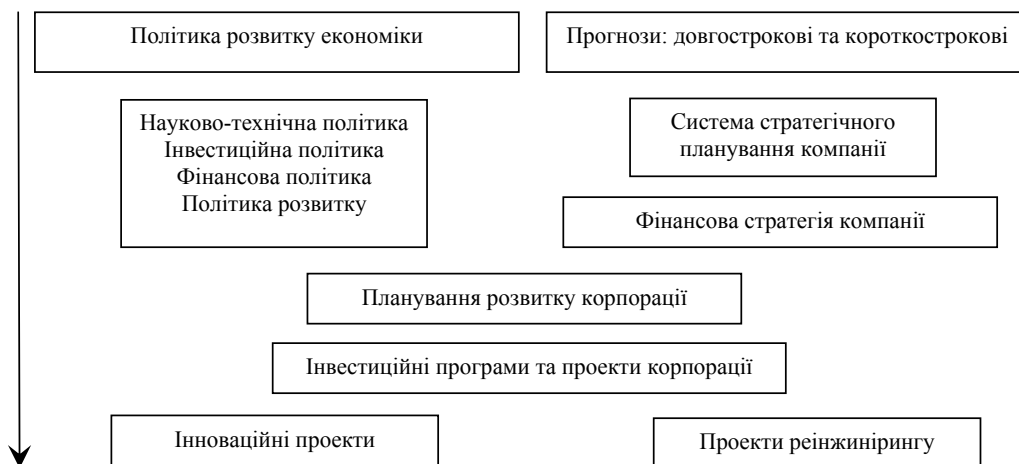


Рис. 1. Принципова схема управління стратегічним розвитком корпорації

цих процесів має на меті забезпечити вільне пересування капіталу, що є особливо важливим для недостатньо потужних корпоративних систем. До цього слід додати концентрацію фінансового посередництва та зміну інституційної структури ринку.

При здійсненні своєї діяльності кожна компанія зустрічається з конгломератом перспективних рішень (їх підготовкою) та дій, які ранжуються залежно від потреб підприємства. Виникає потреба у розробці *методології стратегічного управління*, що спеціально орієнтована на роботу в умовах складного, динамічного та невизначеного середовища. Основою такої методології може стати методологія стратегічного управління на базі поєднання програмно-цільових методів та методів аналізу ризикових ситуацій.

В економічній літературі опубліковано ряд розробок у сфері фінансового регулювання (фінансового менеджменту). *Методи фінансового менеджменту* (Р.І. Нудельман, М. Грінблатт та Ш. Тітман) успішно застосовуються та є корисними, проте вони є тільки частиною, і до того ж допоміжною, методів формування фінансової стратегії.

Методи стратегічного управління (М.Х. Мексон, М. Альберт, Ф. Хедоурі) успішно застосовуються, проте є чисто якісними, не дозволяючи органічно поєднувати роботу з кількісними та якісними критеріями. Необхідно відзначити, що і в рамках поточного фінансового планування останніми роками з'являється немало цікавих нововведень, таких, наприклад, як «розробка бюджету» на нульовій основі» (піонер – фірма «Тексас Інструмент»), коли кожний з видів діяльності, що здійснюються в рамках тієї чи іншої функції або структурного підрозділу на початку річного циклу планування повинен довести своє право на подальше існування шляхом обґрунтування майбутньої економічної ефективності коштів, що виділяються.

Проте для всіх цих модифікацій річного (або середньострокового) внутрішньофірмового планування характерні традиційні методологічні принципи – воно спрямоване усередину фірми (засноване на розгляді підприємства як «закритої» системи) та є передусім інструментом розподілу внутрішньофірмових ресурсів, а також раціональної організації, координації, контролю діяльності внутрішньокорпоративних підрозділів [5].

Аналіз та оцінка загальних методів корпоративного регулювання є складною та спеціальною проблемою, оскільки від визначення найважливіших тенденцій, що виникають у процесі регулювання, залежить його ефект.

Мета і завдання. Розробляючи сучасні підходи до економічного регулювання розвитку, необхідно змінити методологічний підхід, перейшовши від формулювання та обґрунтування основних напрямів майбутніх змін (як це робилося та робиться при розробці різних соціально-економічних програм) до ретельного аналізу дисбалансів, дезінтеграційних тенденцій, що перешкоджають активізації економічного розвитку та визначенню «пов'язаних комплексів механізмів та інструментів», що дозволяють ліквідувати ці дисбаланси та порушення.

Структурно-елементний аналіз реальної фінансової гнучкості компанії, пов'язаної з оцінкою інвестиційних рішень та змін господарського середовища, недооцінюється в практиці українських компаній. Загальна оцінка тенденцій розвитку фінансової структури та активів компанії не завжди дозволяє приймати ефективні рішення щодо стратегії їх розвитку.

Принциповим при цьому поєднанні є те, що прийняття стратегічних рішень і повинно здійснюватися з позицій оцінки відтворювальних процесів, що відбуваються під впливом комплексу вищезазначених зовнішніх та внутрішніх факторів.

Основна частина. У фінансовому сегменті розвитку корпорацій аналіз стану планово-прогнозої роботи показує, що в теперішній час робиться спроба налагодження сучасної системи бюджетних принципів регулювання, поки ще значною мірою орієнтована та поточне фінансове планування. Крім того, було активізовано використання методів довгострокового планування.

Бюджетні методи регулювання є важливим елементом фінансового планування діяльності компаній та організацій розвинених країн. Так, у США найбільшими компаніями широко використовується система «планування – програмування – бюджетування». Практично всі елементи цієї системи відомі в українській практиці, проте разом вони використовуються недостатньо: система цілей та стратегій їх реалізації (план) – комплекс практичних заходів щодо їх реалізації (програма) – фінансові плани, баланси та фінансові результати (бюджет). Відсутність системності знижує в цілому ефективність фінансового планування організацій. Вихід на рівень, що відповідає світовим стандартам у галузі фінансового планування передбачає перехід від традиційних форм складання бюджету до впровадження систем побудови оптимальних фінансових планів, використання стратегічного менеджменту для організації внутрішньофірмового бізнес-планування. Нові умови, пов'язані із загостренням фінансової ситуації, посиленням конкурентної боротьби потребують активізації сучасних методів фінансового внутрішньофірмового регулювання.

Баланс компанії, що традиційно використовується на практиці, є достатньо статичним документом, що фіксує стан фінансів компанії на певний період, оскільки рух коштів у цьому періоді «закритий» та перебуває поза полем зору. А цей рух як раз і відображає ефективність фінансових заходів та окремих видів діяльності.

Для ефективних рішень необхідно постійно оцінювати можливі проблеми та складності, визначати заходи щодо їх вирішення, як показує практика. Бюджетні принципи як раз орієнтовані (шляхом розрахунку та аналізу комплексу фінансових показників та інших інструментів) на те, щоб оцінювати правомірність окремих заходів, їх спрямованість на забезпечення фінансової стійкості компанії.

Необхідним є більш широке використання комплексних фінансових моделей компанії для створення бюджетів, в основі якої повинні бути прогнози її розвитку. Поки що рівень розробки прогнозів у більшості компаній є недостатнім ані за якістю, ані за формою.

Посилення роботи з формування функціонально-орієнтованих стратегій є також вкрай необхідним: у сфері ціноутворення, зовнішньоекономічної орієнтації діяльності на фондовому ринку, інвестиційній та інноваційній діяльності.

Ці стратегії повинні розроблятися в рамках реалізації комплексних моделей корпоративного планування, побудови фінансових планів, що характеризують ключові аспекти розвитку корпорації на основі системного аналізу її фінансових потоків, що відображують процеси розподілу та концентрації грошових коштів корпорації на важливіших ділянках бізнес-процесу.

Існують серйозні вади в трактуванні та практиці довгострокового фінансового планування, як показує аналіз практики реалізації систем фінансових моделей (бюджетів). Що стосується практики, то її негативна сторона пов'язана в основному зі збільшенням екстраполяційних методів формування стратегічних моделей, що, безумовно, знижує їх рівень достовірності та загальну практичну цінність.

У системі внутрішньокорпоративного управління компанією поступово повинна бути впроваджена модульна схема регулювання, яка передбачає в майбутньому стратегічну структуру організації компанії. До основних модулів, які можуть вже зараз розроблятися та запроваджуватися, належать такі [4]:

1. Бюджетування. Нові цілі фінансового планування, бюджети продажів, комерційних та прямих витрат, виробництва, управлінських та загальновиробничих накладних витрат. Звіт про прибутки та збитки, кошторисний балансовий звіт та касовий бюджет.

2. Управління грошовими коштами. Структурування грошових потоків, управління готівкою, ліквідність, дисконтування, складання касового бюджету, бартер.

3. Управління оборотними коштами. Структура обігового капіталу, обіговість поточних активів, фінансовий цикл, управління товарно-матеріальними запасами, система управління запасами, розрахунки потреб в обігових коштах.

4. Прогресивне управління витратами компанії. Нові принципи обліку витрат, класифікація витрат та питання агрегування, аналіз беззбитковості, операційний та фінансовий способи зниження витрат, визначення сфер можливо збільшення прибутку.

5. Податкове планування. Мінімізація податкових платежів, планування податкових виплат, недопущення штрафних санкцій, своєчасне забезпечення інформацією.

6. Діагностика стану компанії. Основний інструментарій для визначення стану компанії, експрес-діагностика, аналіз основних коефіцієнтів, управління фінансовою структурою компанії, показники рентабельності.

7. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Різниця в системі стандартів, варіанти переходу на IAS тощо.

Існує багато проблем в плані організаційно-функціональної та фінансової побудови компанії. До них можна віднести: забезпечення інтересів споживачів; зниження реальних витрат виробництва продукції, обґрунтованість системи регулювання, передусім у сфері ціноутворення, обґрунтованість схеми внутрішньої взаємодії підрозділів компанії з державою, місце в системі державного регулювання економікою тощо.

Оскільки ці проблеми стосуються в основному сфери оперативно-фінансового управління, вони і є в теперішній час предметом роботи з удосконалення управління компанією. Проте вже зараз необхідна переорієнтація цієї роботи на стратегічні аспекти налагодження системи внутрішньофірмового управління, особливо фінансів.

Панування великих корпорацій та активізація конкуренції між ними (в основному у світі, а не в Україні) призвели до того, що основною метою компанії тепер є не максимізація короткострокового прибутку, а максимізація дов-

гострокового зростання, що суттєво впливає на стратегію її розвитку. Але Україні до цього ще потрібно йти, враховуючи монополізацію країни та високий рівень корупції.

Також необхідною є активізація державного впливу на інноваційний процес компаній з метою забезпечення зростання ділової активності компаній та благополуччя економіки та населення. Цілком імовірно, ціна має бути пов'язана з потребами (в ідеалі) компаній в інвестиціях, при цьому формула ціни має передбачати не тільки відшкодування витрат, але й таку надбавку, за рахунок якої компанії здатні забезпечувати економічне зростання та інвестувати.

Оцінка фінансового стану компанії відіграє важливу роль в управлінні фінансами. Для цього доцільно проаналізувати функціональні взаємозв'язки між стандартними нормативами та критеріями платоспроможності, зокрема, показником поточної ліквідності K_{ml} та показником забезпечення підприємства власними обіговими коштами K_o . У загальному вигляді формула цього взаємозв'язку має такий вигляд:

$$K_o = \left(J - \frac{1}{K_{ml}} \right) - D,$$

де D – відношення суми довгострокових позичкових коштів підприємства та його внутрішнього боргу до загальної суми обігових коштів підприємства.

Між показниками існує строгий функціональний зв'язок, до того ж зі збільшенням значення параметра поточної ліквідності спостерігається й значення параметра забезпеченості власними обіговими коштами, причому K_o залежить від співвідношення частини джерел позичкових коштів, яка не включається в суму найбільш термінових зобов'язань, та суми обігових коштів підприємства. Чим більше це співвідношення, тим менше значення коефіцієнта забезпеченості власними коштами.

Практика показує, що в більшості випадків при аналізі можна використувати спрощену формулу:

$$K_o = \left(J - \frac{1}{K_{ml}} \right).$$

Якщо значення K_{ml} відповідає мінімальному рівню, тобто 2, то K_o набирає значення 0,5, що задовольняє нормативним вимогам: $K_o > 0,1$. Таким чином, для виконання вимог, що висуваються до структури ресурсів підприємства, достатньо дотримання лише одного рівня $K_{ml} > 2$, оскільки в цьому випадку інша умова виконується автоматично.

Строгий функціональний зв'язок між названими показниками спрощує процедуру порівняльного аналізу компаній за системою нормативних критеріїв платоспроможності, оскільки стає очевидною можливість порівняння компаній на основі лише двох з них – показника поточної ліквідності та показника втрати (відновлення) платоспроможності [2].

Рух грошових ресурсів створює основу фінансової системи компаній, в якій ключовою є модель управління грошовими потоками. З урахуванням часового аспекту взаємної залежності стадій відтворювального процесу слід відрізняти такі схеми руху фінансових ресурсів:

- грошові кошти надходять дискретно в певні фіксовані проміжки часу та можуть бути спожиті в ці проміжки часу;
- грошові кошти накопичуються безперервно та без особливих затримок безперервно споживатися.

Визначення цих схем є необхідним, оскільки вони реалізуються з урахуванням впливу часового лагу та обмежень у зв'язку з цим на використання. Та для кожної схеми повинні відпрацьовуватися найбільш оптимальні форми реалізації. Від урахування цієї специфіки залежить і ефективність їх реалізації [1].

Тобто йде мова про особливості обліку базових принципів оцінки стану фінансів компаній: оптимізацію використання фінансового потенціалу; забезпе-

чення зростання доходів; зниження виробничого та фінансового ризиків. Це пов'язане із забезпеченням фінансової стабільності компаній.

Висновки. Незважаючи на складність проблеми, можна в схематичному вигляді подати цілі досягнення стабільності фінансової системи компанії та їх оцінку з точки зору забезпечення нормальних фінансових відносин (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація ключових цілей і оцінка можливості фінансової стабільності корпорації

Основні цілі	Дезагрегація цілей	Оцінка
1. Забезпечення високого рівня фінансової стабільності	Ефективне використання фінансових ресурсів Інвестиційна активність Виконання зобов'язань Нормальна ліквідність	Основна умова забезпечення фінансових зобов'язань. На сьогодні більшість компаній знаходяться нижче нормального рівня фінансової стабільності
2. Ефективне використання фінансових і матеріальних ресурсів	Прискорення обігу поточних активів Стабілізація коефіцієнта фінансування Зниження коефіцієнта заборгованості Збільшення автономізації використання ресурсів	Низький рівень використання власних ресурсів. Обіг поточних активів зростає в основному за рахунок позабалансових статей. Повсюдне зростання коефіцієнта заборгованості та зв'язність ресурсів, що збільшується
3. Забезпечення нормального рівня ліквідності	Збільшення коефіцієнта загальної ліквідності Зростання коефіцієнта поточної ліквідності Збільшення коефіцієнта покриття	Рівень ліквідності знижується, падає коефіцієнт покриття. Складний стан з ліквідністю загострює платіжно-розрахункову ситуацію

При удосконаленні систем управління необхідно мати на увазі не власне реорганізацію управління, але й те, яку користь принесе для досягнення стратегічних цілей компанії створення або трансформація тих чи інших функцій системи управління.

Необхідно взяти до уваги також, що орієнтація фінансових стратегій українських компаній повинна враховувати напрями зусиль державної політики, що пов'язана з довгостроковими тенденціями розвитку економіки країни та орієнтуватися на них при коригуванні власних стратегій.

Список використаної літератури

1. Делягин М. Борьба с бюджетным кризисом требует нетрадиционных мер / М. Делягин // Финансовые известия. – 2007. – 12 березня.
2. Едророва В.Н. Пошаговое учетно-аналитическое обеспечение выбора финансовой стратегии организации / В.Н. Едророва, Л.Н. Пчелинцева // Финансы и кредит. – 2006. – № 31.
3. Ильшева Н.Н. Финансовая стратегия организации: понятие, содержание и анализ / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов // Финансы и кредит. – 2004. – № 17.
4. Клейнер Г.Б. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С. 46–65.
5. Ревенков А.Н. Финансовое планирование как элемент хозяйственного управления / А.Н. Ревенков // Финансы. – 2005. – № 3. – С. 12.
6. Сизов Ю.И. Экономическая безопасность региона / Ю.И. Сизов. – М.: Наука, 2007.

При разработке подходов к экономическому регулированию развития необходимо изменить методологический подход, перейдя от формулировки и обоснования основных направлений будущих изменений к тщательному анализу дисбалансов, дезинтеграционных тенденций, препятствующих активизации экономического развития.

Ключевые слова: *стратегия, финансовый, планирование, управление, корпоративный, бюджетирование.*

When elaborating the approaches to the economic regulation of development, the methodological approach is to be changed by moving from the formulation and justification of future changes' main directions to careful analysis of imbalances, disintegrative tendencies that prevent economic development activation.

Key words: *strategy, finance, planning, management, corporate, budgeting.*

Одержано 21.01.2013.

ОЦЕНКА МОДЕЛЕЙ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

В статье проведен анализ существующей динамики макроэкономических показателей в США, позволяющих оценить условия экономического роста и факторы, оказывающие на него влияние, а также проанализирована система взаимосвязей, возникающая между экономическим ростом государства и уровнем безработицы.

Ключевые слова: *экономический рост, ВВП, уровень безработицы, валовые частные внутренние инвестиции, государственные расходы и инвестиции, личные потребительские расходы.*

Актуальность темы исследования. Вопросы регулирования и оценки влияния занятости населения представляют собой краеугольный камень многих теорий и являются одними из основных элементов управления экономическими процессами в государстве. Особенно актуальными проблемы безработицы стали в настоящий момент, в условиях глобального финансового кризиса. Экономическая рецессия и нестабильность банковской системы оказывают существенное негативное влияние на экономику в целом, вызывая социальные потрясения. Именно резким повышением уровня безработицы в настоящий момент наиболее всего обеспокоены правительства. Высокий уровень безработицы приводит к повышению социальной напряженности в обществе, требует повышения социальных расходов, а соответственно увеличивает долговое бремя государств. Поиск рычагов регулирования уровня безработицы позволяет управлять причинами, ее вызывающими, и своевременно корректировать политику государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Эволюция концептуальных моделей занятости и управления рынками труда прошла долгий путь развития. Д. Рикардо [1] и А. Смит [2] как представители классической школы предполагали наличие саморегулируемых систем, посредством которых свободный рынок и конкуренция, являясь главными регуляторами экономики, обеспечат полную занятость. При этом последователи классической школы предполагали, что повышение уровня сбережений должно способствовать повышению общего благосостояния нации. Что в последствии было опровергнуто Дж.М. Кейнсом [3] на основе того, что повышение уровня накопления капитала стимулирует снижение уровня заработной платы и соответственно экономическую активность населения.

Постановка проблемы исследования. Согласно теории занятости К. Маркса [4], основанной на трех положениях: теории прибавочной стоимости, теории роста органического строения капитала и законе народонаселения, была представлена взаимосвязь между инновационным развитием экономики и уровнем безработицы. Данная теория предполагала, что существенные изменения в структуре капитала, вызванные развитием инноваций и научно-техническим прогрессом, а также желанием предпринимателей получить высокую прибавоч-

ную стоимость за счет повышения производительности труда вызовет сокращение занятости. Однако современная экономика демонстрирует размытые тенденции изменения органического строения капитала в связи, с одной стороны, с увеличением доли сектора услуг, т. е. доли отраслей экономики с низким органическим строением капитала, с другой стороны – с существенным удешевлением средств производства одновременно с повышением их производительности, а также в связи с глобальной тенденцией к увеличению удельного веса высококвалифицированной рабочей силы. Именно эти предположения лежат в основе нашего исследования.

Целью данной работы является анализ существующей динамики макроэкономических показателей, позволяющих оценить условия экономического роста и факторы, оказывающие на него влияние, а также проанализировать систему взаимосвязей, возникающую между экономическим ростом государства и уровнем безработицы.

Задачи исследования:

- анализ динамики уровня занятости и уровня безработицы в США;
- оценка динамики макроэкономических показателей, являющихся факторами экономического роста;
- посторенние, оценка и верификация модели взаимосвязи экономического роста и уровня безработицы с учетом временных лагов.

Изложение основного материала. На рис. 1 представлены среднегодовая динамика уровней занятости, гражданской рабочей силы и безработицы в США за 1948–2011 гг. Для исходного анализа используется показатель «гражданская рабочая сила», который включает в себя всех работающих и официально признанных безработными граждан старше 16 лет, за исключением военнослужащих. Данное определение используется как показатель, характеризующий рынок труда в масштабе национальной экономики, а также для вычисления уровня безработицы, который ежемесячно публикуется Бюро трудовой статистики США.



Рис. 1. Среднегодовая динамика уровней занятости, гражданской рабочей силы и безработицы в США, 1948–2011 гг.

Рассчитано автором на основе данных Бюро статистики труда США и Министерства труда США [5].

Анализируя структуру и динамику безработицы в США, необходимо отметить, что средний ее показатель составляет 5–6%, при условии полной занятости населения. Данная цифра не представляет угрозы для экономики страны, а скорее является свидетельством мобильности рабочей силы и представляется в отчетах как одна из сильных сторон развития американской экономики. На рис. 2 представлена среднемесячная динамика уровня безработицы в США с 1948 по 2012 гг. Колебания данного показателя вызваны как эндогенными, так и экзогенными факторами и напрямую связаны с тенденциями развития экономики. Одновременно, выступая как следствие одних процессов (цикличности развития экономики, перемещения рабочей силы из производственного сектора в сектор услуг), рост безработицы является причиной других процессов (изменение макроэкономической политики государства, системы оплаты труда и фискальной политики). Но лишь при определенном уровне безработицы государство принимает меры для ее понижения, что предполагает наличие естественного «равновесного уровня безработицы» [6].

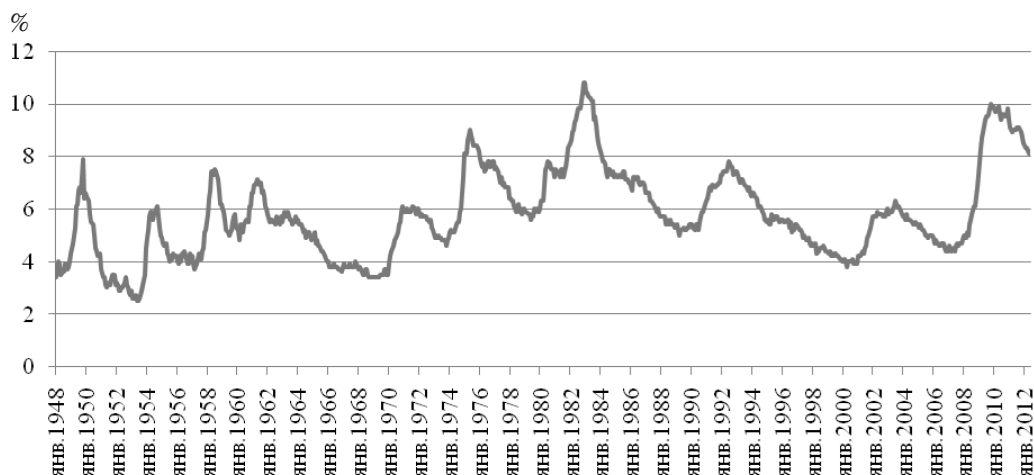


Рис. 2. Среднемесячная динамика уровня безработицы в США, январь 1948 – май 2012 гг., %

Рассчитано автором на основе данных Бюро статистики труда США и Министерства труда США [5].

Фактором, оказывающим существенное влияние на динамику безработицы, можно назвать экономический рост экономики. При этом причинно-следственная связь прослеживается достаточно четко. На рис. 3 представлены основные макроэкономические показатели США за период с 1929 по 2011 гг., демонстрирующие тенденции перехода экономики США в сферу потребления и существенное снижение доли инвестиций. Экспоненциальный рост ВВП напрямую связан с аналогичным нелинейным ростом личных потребительских расходов. При этом валовые частные внутренние инвестиции, а также и государственные расходы, и инвестиции сохраняли линейный характер динамики.

На рис. 4 представлено отношение личных потребительских расходов, валовых частных инвестиций, государственных расходов к ВВП. Этот рисунок демонстрирует рост потребительских расходов по отношению к ВВП с 60% в 1950-е годы до более чем 70% в 2011 г., при этом доля государственных расходов существенно сокращается.

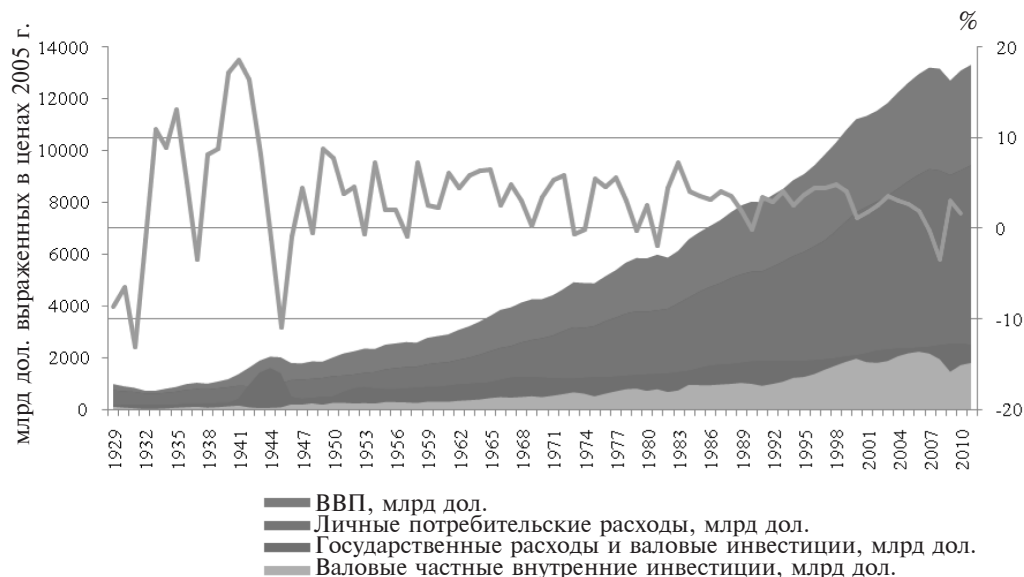


Рис. 3. Динамика макроэкономических показателей США за 1929–2011 гг.

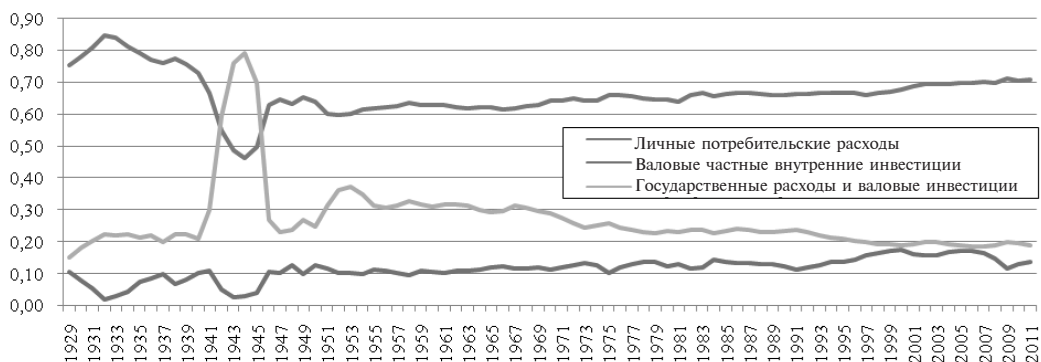


Рис. 4. Доля личных потребительских расходов, валовых частных инвестиций, государственных расходов в ВВП, 1929–2011 гг.

Для оценки и анализа зависимости использовались исходные данные уровня безработицы в США и темпы прироста ВВП с 1948 по 2011 гг. Так как показатели уровня безработицы демонстрировали существенную автокорреляцию и содержали линейный тренд, данные были стандартизированы и приведены к стационарному виду с помощью нахождения разниц первого порядка ($Y_t - Y_{t-1}$). Расчет разниц первого порядка позволил избежать так называемой ложной регрессии, которая возникает при анализе нестационарных данных, имеющих высокую степень автокорреляции, и в данном случае представленную линейным трендом. Для показателя «прирост ВВП» стандартизация не проводилась в связи тем, что коэффициенты автокорреляции колебались в пределах допустимого диапазона.

В табл. 1 представлен ряд гипотез относительно возможных зависимостей между уровнем безработицы и экономическим ростом. Первое уравнение, рас-

считанное для исходных данных (без стандартизации), показало несостоятельность модели в связи с высоким значением коэффициента автокорреляции (0,75) для стандартных остатков (столбец 8), что свидетельствует о высокой степени зависимости. Также низкие значения коэффициентов корреляции и детерминации не позволяют использовать модель. Второе уравнение, описывающее влияние прироста ВВП на динамику уровня безработицы, показывает, что модель адекватна действительности, т.к. коэффициент детерминации (столбец 3) составляет 0,76, а это значит, что 76% изменчивости зависимой переменной Y мы можем описать изменчивостью независимой переменной X . Критерий F (столбец 5) около 0, что позволяет признать регрессионную зависимость значимой. А также все тесты остатков подтверждают, что сделанные предположения подтверждаются данными, т. е. связь между переменными является линейной, ошибки являются независимыми, дисперсии ошибок равны и их значения нормально распределены. Согласно модели, представленной вторым уравнением, можем сделать следующие выводы: прирост ВВП на 1% вызывает снижение уровня безработицы (ее прирост) на 0,39%.

Таблица 1

Показатели линейной регрессии для ряда гипотез

Показатели	Данные линейной регрессии								
	г	R ²	P	F	Уравнение	T1	T2	T3	T4
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Y – уровень безработицы X – прирост ВВП	0,38	0,14	0%	0%	6,58–0,25X	ок	0,75	0,2/0,6	ок
Y – изменение уровня безработицы ($Y_t - Y_{t-1}$) X – прирост ВВП	0,87	0,76	0%	0%	1,34–0,39X	ок	0,14	0,2/0,3	ок
Y – изменение уровня безработицы ($Y_t - Y_{t-1}$) X – прирост ВВП с запаздыванием на 1 период (X_{t-1})	0,26	0,07	4%	4%	0,46–0,12X	ок	–0,1	0,9/0,9	ок
Y – прирост ВВП X – изменение уровня безработицы с запаздыванием на 1 период ($X_{t-1} - X_{t-2}$)	0,11	0,01	38%	38%	3,24+0,25X	ок	0,28	0,3/ –0,4	ок

г – коэффициент корреляции (множественный R);

R² – коэффициент детерминации;

p – p-значение;

F – значение F-статистики;

T1 – тест Кинг-Конга на наличие отстающих в стандартных ошибках;

T2 – тест на наличие автокорреляции в стандартных ошибках;

T3 – тест на нормальное распределение стандартных ошибок (эксцесс/асимметрия);

T4 – тест на гомоскедастичность (равенство дисперсий) стандартных ошибок.

Для исследования причинно-следственных связей были рассчитаны следующие два уравнения с учетом пролонгированного эффекта. Третье уравнение представляет собой зависимость между независимой переменной «прирост ВВП в предшествующем периоде» и зависимой переменной «изменение уровня безработицы в текущем периоде». Согласно данной модели наблюдается остаточный эффект влияния уровня ВВП в предшествующем периоде на уровень безработицы в текущем. Сама модель адекватна, несмотря на низкий уровень коэффициента детерминации 0,07, а данные подтверждают сделанные предположения (тесты 1–4 в пределах нормы).

Уравнение 4 представляет собой обратную зависимость, т. к. влияние уровня безработицы в предшествующем периоде на прирост ВВП в текущем. Полученные результаты говорят о неадекватности модели ($R^2 = 0,01$), а F-критерий признает регрессионную зависимость незначимой (38%).

Выводы. Проведенный анализ позволяет четко проследить взаимосвязь между динамикой экономического роста (прирост ВВП) и уровнем безработицы, а также выявить и описать периоды кризиса, опираясь лишь на данные об изменении уровня безработицы.

Кризисные проявления в экономике США (уровень безработицы больше 6%):

- 05.1949–03.1950 (чуть больше года);
- 02.1958–01.1959 (около года);
- 10.1960–12.1961 (чуть больше года);
- 12.1970–12.1971 (год);
- 10.1974–12.1978 (больше 4 лет);
- 08.1979–10.1987 (больше 8 лет);
- максимум (более 10%) 09.1982–06.1983 (около года);
- 11.1990–08.1994 (около 4 лет);
- 08.2008–05.2012 (4 года, возможно больше).

Список использованной литературы

1. Ricardo, David. On the Principles of Political Economy, and Taxation. 1st edition, 1817. Harmondsworth: Penguin reprint [R. M. Hartwell, editor], 1971.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Ось-89, 1997. – 255 с.
3. John Maynard Keynes (1936) The General Theory of Employment, Interest and Money Chapter 2: The Postulates of the Classical Economics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory/ch02.htm>
4. Маркс К. Капитал [Электронный ресурс] / К. Маркс. – Режим доступа: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/index.html>
5. Бюро статистики труда США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.bls.gov/cgi-bin/surveymost?bls>
6. Tworzenie zatrudnienia z restrukturyzacja ekonomiczna / Pod. red. S. Golinowskiej. – Warszawa: CASE. – P. 37.

У статті проведено аналіз існуючої динаміки макроекономічних показників у США, які дозволяють оцінити умови економічного зростання і фактори, що справляють на нього вплив, а також проаналізовано систему взаємозв'язків, що виникає між економічним зростанням держави та рівнем безробіття.

Ключові слова: економічне зростання, ВВП, рівень безробіття, валові приватні внутрішні інвестиції, державні витрати та інвестиції, особисті споживчі витрати.

The article presents analyze of the present dynamics of macroeconomic indicators in the U.S., evaluates the conditions for economic growth and the factors that influence it, and analyzes system interactions occurring between economic growth and unemployment rate.

Key words: economic growth, GDP, unemployment rate, gross private domestic investment, government spending and investment, personal consumption expenditures.

Одержано 21.01.2013.

ДІЛОВЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ОБ'ЄКТ АУДИТУ

Розкривається значення, види, принципи, етапи та стимули ділового партнерства, доцільність аудиту ділового партнерства.

Ключові слова: ділове партнерство, аудит, міжнародне стратегічне партнерство, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. У сучасному економічному середовищі при постійному зростанні потреб суспільства та необхідності їх оперативного задоволення за умов жорсткої конкуренції та постійного удосконалення технологій, невід'ємною умовою функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія між економічними суб'єктами. Під економічними суб'єктами у цьому випадку необхідно розуміти будь-які фінансові установи, бізнес-структури, суб'єкти підприємницької діяльності (незалежно від форм господарювання та власності), міжнародні організації, а також державні інститути, які у процесі своєї діяльності пов'язані із забезпеченням потреб суспільства, виконують конкретно покладені на них завдання і функції та мають економічні відносини один з одним фінансового чи нематеріального характеру. Потреба у такій співпраці об'єктивно впливає з неможливості діяти в сучасному прогресивному економічному просторі одноосібно.

У науковій літературі можна зустріти лише розрізнені теоретичні дослідження окремих проблем ділового партнерства. До останнього часу це поняття виступало предметом дослідження політологів, соціологів і лише незначним чином розроблялося економістами. Зокрема, у різних наукових течіях є розробки питань власності, регулювання державою приватних економічних відносин, її контролю за діяльністю приватного сектора.

Деякі аспекти, що стосуються характеристики елементів взаємозв'язку інститутів державної влади з бізнес-структурами відображені в працях відомих основоположників теорії підприємництва, а саме: М. Вебера, Р. Кантільона, А. Маршалла, Ж.-Б. Сея, А. Сміта, Дж. Стігліца, М. Фрідмена, Н. Чемберлена, І. Шумпетера. Проблематикою міжнародного партнерства займаються такі вчені, як Х. Мілнер, Г. Снайдер, Г. Халсті, Г. Ліски, Д. Мітрані, Дж. Гекел.

У сучасній національній економічній науці дослідженню проблем функціонування державно-приватного партнерства присвячено праці відомих українських і російських вчених-економістів, таких як В. Варнавський, А. Власов, С. Данасарова, Б. Данилишин, І. Запатріна, В. Міхеєв, Т. Лебеда, К. Павлюк. Окремі аспекти міждержавного партнерства розглянуто в працях А. Гриценко, І. Жовкви, С. Кононенко, Е. Лісіцина, Б. Тарасюка.

Постановка завдання. Завдання статті полягають у тому, щоб визначити наукове значення поняття ділового партнерства, характерні особливості його видів, принципи, етапи та стимули його реалізації. На цій теоретичній основі надалі буде доведено ефективність і доцільність практичного проведення аудиту ділового партнерства та розглянуто специфіку аудиту окремих його видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід свідчить, що модифікація різних моделей ділового партнерства, пов'язана з регіональними галузевими особливостями, менталітетом, кон'юнктурою ринку, забезпечує не тільки відтворювальний процес, а й надає мультиплікативний економічний ефект, зміцнює соціальну стабільність у суспільстві. Зазначене зумовлює особливу актуальність дослідження існуючих проблем становлення та розвитку ділового партнерства в економіці України [1, с. 36].

Але проблема становлення та розвитку ділового партнерства є нерозривно пов'язаною з питаннями вибору ділових партнерів. Якщо розглянути ділове партнерство підприємства, представника середнього чи великого бізнесу, то його ділові зв'язки будуть надзвичайно різноманітними. Першочерговими та найголовнішими партнерами є звичайно контрагенти та покупці, при цьому, по суті, не має значення чи це підприємство торгівлі, чи його спеціалізація – надання послуг. Але не потрібно забувати про інші взаємодії певного підприємства з іншими. Тут достатньо широкий діапазон – починаючи від можливо-го аутсорсингу, послуг бухгалтерії та зовнішнього аудиту, юридичної підтримки, банківських послуг, рекламних та PR-компаній, та закінчуючи компаніями з доставки води, закупівлі канцелярії та вивозу сміття.

Насамперед, економічний суб'єкт перш за все має акцентувати увагу на правильному виборі партнерів. Для цього йому необхідно встановити чіткі критерії відбору. Відповідно до цього виникають чіткі стимули партнерства, які, у свою чергу, мають відповідати цілям суб'єктів економічних відносин (рис. 1).

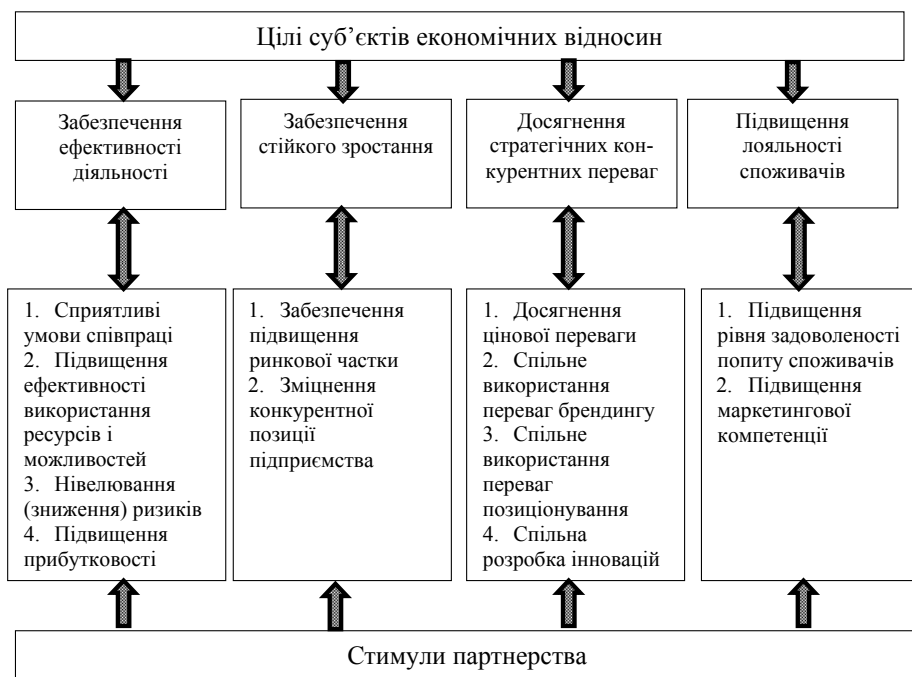


Рис. 1. Пріоритетні цілі економічних суб'єктів та комплекс стимулів партнерства, що активізують процеси їх досягнення

Сьогодні як бізнес, так і державні структури, намагаються досягти максимальної ефективності у всіх процесах, тому не потрібно забувати, що від правильного вибору партнерів великою мірою залежить успішність справи. Вихо-

дячи з цих положень, чим точніше і правильніше економічний суб'єкт сформулює свою позицію щодо вибору партнерів, чим чіткішими будуть критерії його вибору, тим більшого економічного ефекту можна буде досягти у подальшій співпраці.

Цілком справедливим судженням є те, що цей вибір залежить від сфери та масштабів діяльності суб'єкта, від його зв'язків, економічного стану, прибутковості бізнесу та низки зовнішніх факторів. У такому випадку партнери визначають свої інтереси і розробляють стратегію їх узгодження і реалізації (табл. 1).

Першочерговим аспектом є якість наданих ними послуг, наступним, як на мене, за суттєвістю має бути їх вартість і, як наслідок, той ефект, який вони приносять для компанії. Причому ефект може бути в такому випадку не лише у вигляді прибутку, а й у вигляді репутації. Але при такій постановці питання, жоден економіст не дозволить собі упустити питання оптимального поєднання ціни та якості. Таке трактування є досить справедливим, оскільки, якщо ми отримуємо один і той самий ефект при різних комбінаціях ціни та якості, то в деяких випадках правильним буде вибір нижчих цін і, як наслідок, економія коштів. Але питання полягає в тому, хто ж зможе прорахувати все вищенаведене, дати об'єктивну оцінку наявній ситуації та зможе окреслити потенційний сценарій розвитку подій.

Таблиця 1

Етапи механізму формування і реалізації системи ділового партнерства

Етап ділового партнерства	Зміст етапу
1-й етап	Визначення пріоритетних сфер партнерства. Порівняльний аналіз ринкового середовища, визначення сильних і слабких сторін партнерів
2-й етап	Визначення принципів ділового партнерства
3-й етап	Визначення стратегічних інтересів партнерів
4-й етап	Формулювання стратегічних цілей партнерства
5-й етап	Розробка стратегії досягнення цілей партнерства
6-й етап	Розробка програм реалізації цілей
7-й етап	Оцінка ефективності реалізації цілей

Оскільки за масштабами ця справа не з легких, та й «пропозиція» партнерів достатньо велика, то доцільним виходом з цієї ситуації є проведення аудиту ділового партнерства. Доцільність його здійснення полягає у тому, що завдяки аудиту підприємство матиме чіткий аналіз ситуації на ринку та точні рекомендації з приводу можливих альтернатив вкладання ресурсів. Поштовхом для проведення аудиту ділового партнерства для компанії має стати бажання оптимального витрачання фінансових ресурсів. А саме, досягнувши потрібного результату і обравши оптимальні пропозиції на ринку, уклавши договори про співпрацю чи надання послуг, отримавши якісні послуги чи товари, підприємство зможе або заощадити кошти, або при тому самому обсязі витрачання коштів досягнути максимально можливої віддачі.

Суттєвою ознакою, що визначає специфіку ділового партнерства, на відміну від співробітництва, є базові принципи, що є фундаментом взаємодії.

До цих принципів можна віднести такі: прозорість; стабільність; економічна обґрунтованість; взаємовигідність; довготривалість; взаєморозуміння; економічність [2, с. 63].

Виходячи з вищенаведеного, доцільним є детальний розгляд таких двох основних форм ділового партнерства, як державно-приватне та міжнародне стратегічне партнерство.

Грунтуючись на багаторічному світовому досвіді, однією з умов для нормального функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія біз-

несу та держави. Потреба у такій співпраці полягає у неможливості держави повною мірою забезпечити повноцінне виконання своїх функцій з причин браку коштів, ресурсів чи просто за рахунок нездатності держави швидко реагувати на зміни у економіко-технологічній сфері. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми державно-приватного ділового партнерства можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин. При цьому держава за будь-яких умов повинна виконувати свої соціально відповідальні функції, пов'язані із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, відповідно, завжди залишається джерелом розвитку і збільшення суспільного багатства.

Державно-приватне партнерство в системі відтворювального процесу є однією з базисних складових теорії змішаної економіки, формування і вияв якої визначається інституціональним середовищем і поширюється на широкий спектр галузей і видів виробництва. З усього різноманіття регулюючих функцій держави одна з головних полягає у створенні економіко-правових та інших умов для суб'єктів підприємницької діяльності при реалізації ними конкретних проєктів, що є на сьогодні відносно новою формою розвитку теорії державного регулювання економіки [3, с. 23, 25].

Особливістю проведення аудиту державно-приватного ділового партнерства є те, що замовником у цьому випадку може виступати лише держава. Відповідно, при проведенні аудиту можливі корупційний вплив і фальсифікація результатів, оскільки йдеться звичайно про великі суми державних коштів та великі замовлення. Тому ефективність проведення такого аудиту і визначення оптимального партнера для держави має забезпечуватись через встановлення жорсткого контролю останньої над усім процесом загалом та його окремими стадіями зокрема.

Водночас світова практика свідчить, що необхідність у додатковому залученні приватного капіталу виникає перш за все саме в тих сферах, за які держава повинна нести відповідальність, зокрема це стосується об'єктів транспортної, комунальної, соціальної інфраструктури; об'єктів культури; історичних та архітектурних пам'яток тощо [4, с. 9].

Дійовим засобом підвищення ефективності державної власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу, що дасть змогу залучити в державний сектор економіки додаткові ресурси, насамперед, інвестиції. У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави і бізнесу, спрацьовує «ефект синергії», що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним та приватним сектором та їхній мінімізації.

У широкому розумінні термін «державно-приватне партнерство» охоплює всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі вирішення завдань, що традиційно належать до компетенції держави, самою державою, з одного боку, приватизацією – з іншого [5].

Позитивною стороною у розвитку державно-приватного партнерства є те, що фінансові активи приватного сектора економіки є дещо мобільнішими, ніж державні. Це, відповідно, дозволяє приватному бізнесу випереджати державний сектор у застосуванні науково-технічних нововведень, які значно полегшують і пришвидшують певні виробничі процеси. Проте навіть за таких умов для приватного сектора часто ускладнений доступ до сфер, які вважаються державними або ризики діяльності в них виявляються доволі високими [6, с. 323].

Для контролю над ступенем ризикованості того чи іншого етапу реалізації проєкту необхідно на регулярній основі стежити за ключовими характеристиками стану підприємства – об'єкта державно-приватного партнерства. Тут важливим етапом перевірки та оцінки проєкту може виступати проведення аудиту ефективності та доцільності ділового партнерства. Тобто потрібно якраз ви-

рішити, чому державі доцільно співпрацювати саме з цим підприємством, а не іншим, які економічні вигоди вона зможе отримати у майбутньому та на скільки зможе мінімізувати ступінь ризикованості запланованого проекту [7, с. 187].

Основою для вибору форми державно-приватного партнерства є правова підстава реалізації його конкретної моделі. Існує кілька основних форм державно-приватних партнерств – контракт, оренда, концесія, угода про розподіл продукції та спільні підприємства.

Розглядаючи міжнародне стратегічне партнерство та виходячи з того, що сучасним міжнародним відносинам притаманні стрімкий динамізм і тенденція до подальшого ускладнення системи міжнародних зв'язків, які набувають багатомірності за всіма напрямками – від економіки і фінансів до сфери безпеки – взаємна залежність міжнародних суб'єктів постійно зростає, що вимагає пошуку нових форм для їх координованої та узгодженої взаємодії. Новітні виклики міжнародній безпеці, які мають транскордонний характер, потребують спільних зусиль міжнародного співтовариства. У цих умовах на перший план виходить завдання побудови гнучкої й диференційованої системи відносин України з ключовими міжнародними акторами, яка відповідатиме викликам глобалізованого світу і сприятиме посиленню ролі нашої держави на світовій арені [8, с. 22].

Відносини стратегічного партнерства є одним з важливих інструментів зовнішньої політики, який дедалі ширше використовується провідними країнами та інтеграційними об'єднаннями, оскільки дозволяє підвищити результативність їх дій на міжнародній арені. Довгострокове, випробуване часом партнерство стає гнучким механізмом взаємодії країн, об'єднаних навколо вирішення стратегічних завдань для реалізації власних національних інтересів і підвищення рівня стабільності у світі.

Випробовування міцності стратегічних відносин відбувається в умовах поглиблення глобальної і регіональної конкуренції, загострення боротьби за ринки збуту та природні ресурси на тлі наростання негативних тенденцій у глобальній економіці. Перерозподіл міжнародного балансу сил, стрімкий розвиток нових глобальних потуг створюють додаткові виклики для консолідації дій країн-партнерів і водночас породжують можливості для створення нових конфігурацій міжнародного партнерства.

Стратегічне партнерство – тип міждержавних відносин, побудований як послідовна система взаємодії держав у напрямі реалізації спільних стратегічних завдань, інтересів та цілей. На відміну від союзницьких відносин, стратегічне партнерство не передбачає жорсткої системи зобов'язань політичного, економічного, гуманітарного або безпекового характеру [9].

Партнерські відносини мають складну структуру, яка передбачає визначення рівнів партнерських відносин, економічну вагу суб'єктів відносин, форму власності, носієм якої є економічні партнери.

Можна визначити такі рівні партнерів міжнародних економічних відносин:

- партнерські відносини між державами;
- партнерські відносини між державами і окремими суб'єктами міжнародних економічних відносин (ТНК, компаніями);
- партнерські відносини між окремими суб'єктами міжнародних економічних відносин [2, с. 63].

Особливістю проведення аудиту міжнародного стратегічного партнерства є те, що тут мають місце особливі тристоронні відносини, замовник і відповідальна сторона – країни. Іншими словами, нехарактерною є масштабність. Але, незважаючи на масштаби, аудитор, провівши аналіз конкретної ділянки, що цікавить замовника, може надати рекомендації про доцільність підписання з ним угоди [10, с. 198].

Висновки з проведеного дослідження. Ділове партнерство у сучасному економічному просторі все частіше виступає об'єктом аудиторської перевірки. Його необхідність впливає з потреби замовника отримати якісну інформацію про стан справ у партнерів для прийняття ефективних управлінських рішень і, як наслідок, ефективного управління підприємством. Проведення аудиту ділового партнерства в державно-приватній та міжнародній взаємодії, у свою чергу, дасть змогу віднайти приховані можливості для державних структур, приватного сектора та країн-партнерів відповідно, таким чином збільшивши ефективність їх співпраці.

Список використаної літератури

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М.С. Айрапетян // Государственная власть и местное самоуправление. – 2009. – № 2. – С. 35–42.
2. Кравченко О.В. Міжнародне стратегічне економічне партнерство в сучасних умовах глобалізації / О.В. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 4 (68). – С. 61–65.
3. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
4. Мельник А. Державно-приватне партнерство в системі інституціонального забезпечення економічних процесів / А. Мельник, С. Підгаєць // Вісник ТНЕУ. – Тернопіль. – 2011. – № 1. – С. 7–19.
5. Власов А. Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / А. Власов. – Режим доступа: www.konkir.ru/article.html?id=3772
6. Public and private sector partnerships: Fostering enterprise / Edit.: L. Montanheiro, B. Haigh, D. Morris, N. Horvatin. – Sheffield: Hallam University, 1998. – 698 p.
7. Jones Robert A. The European Union as a promoter of Public-private partnerships // Public and private sector partnerships: fostering enterprise. – Sheffield Hallam University Press. – 1998. – P. 183–194.
8. Шемаєв В.В. Пріоритизація країн – зовнішньоекономічних партнерів України / В.В. Шемаєв // Проблеми науки. – 2012. – № 5. – С. 20–23.
9. Парахонський Б. «Стратегічне партнерство України». Аналітична записка / Б. Парахонський, Г. Яворська // НІСД при Президентові України. – Жовтень 2011.
10. Kanji Gopal K, Business excellence through partnership // Public and private sector partnerships: fostering enterprise. – Sheffield Hallam University Press. – 1998. – P. 195–206.

Раскрывается значение, виды, принципы, этапы и стимулы делового партнерства, целесообразность аудита делового партнерства.

Ключевые слова: деловое партнерство, аудит, международное стратегическое партнерство, государственно-частное партнерство.

Values, types, principles, stages and motivations of business partnership, the feasibility of auditing business partnership are determined.

Key words: business partnership, audit, international strategic partnerships, public-private partnership.

Одержано 21.01.2013.

УДК 330.1

Е.В. ШЕРГЕЛАШВИЛИ,
аспирант
Донецкого национального
технического университета

М.И. КРАВЧЕНКО,
кандидат экономических наук, доцент
Донецкого национального
технического университета

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ, ЕЁ МЕСТЕ И РОЛИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Статья посвящена роли и месту современной политической экономии в системе экономических наук. Современная политическая экономия определяется как теория развития общества, раскрывающая экономическую структуру общества как целостности, закономерности развития общества и фундаментальные принципы приведения всей системы общественных отношений в соответствие с формой присвоения как материального отношения общественного производства, которую мы отличаем от формы собственности, и как общесистемной сущности всей совокупности общественных отношений по производству общественной жизни человека, как внутренней формы общества. В такой определенности современная политическая экономия не противостоит иным экономическим дисциплинам, а напротив, выступает их фундаментальной теоретико-методологической основой, интегрирующей их в единую систему экономической науки.

Ключевые слова: *экономическая наука, предметные направления и области экономической науки, классическая политическая экономия, неоклассика, институционализм, неоклассический синтез, современная политическая экономия.*

Проблема становления современной политической экономии широко обсуждается на постсоветском пространстве, выдвигаются различные концепции и парадигмы её разработки: реактуализации классической философии и политической экономии (1), институциональной политической экономии (2); объединения основных направлений в экономической теории (3); от плюрализма к единой философии хозяйства через новое осмысление аксиоматических основ экономической теории (4). Это наиболее широко определенные типичные подходы к выработке современной политической экономии, которые представлены различными, отличающимися друг от друга версиями и названиями, а также различным отношением к неоклассике и в целом к экономиксу. Все вышеперечисленные подходы имеют свои плюсы и минусы, отражают те или иные аспекты и проблемы становления современной политической экономии и являются той критической массой, на основе которой можно, на наш взгляд, выйти на такую проблему, решение которой позволит продвинуть процесс становления современной политической экономии.

Экономическая наука прошла длительный путь своего развития от общих представлений правовых основ организации и ведения домашнего хозяйства, государственного хозяйства, до науки о природе и причинах богатства, теорий национального хозяйства, общественного развития, поведения хозяйствующих

субъектов различных уровней экономики в условиях ограниченных ресурсов, теорий организационного и институционального развития, отраслевых, функциональных и иных предметных направлений.

Разросшееся древо экономической науки столкнулось с проблемой интеграции знаний, добытых в рамках различных её направлений. Иначе говоря, экономическая наука вышла на этап междисциплинарности как условия дальнейшего её развития, что не исключает своей собственной предметности для каждой науки. В этом отношении политическая экономия как наука не является исключением. В предельно обобщённом, научном виде предмет политической экономии сознательно был сформулирован К. Марксом значительно позже появления самого термина «политическая экономия».

Предмет политэкономии так, как он определен Марксом, потенциально содержит в себе все существующие на сегодняшний день определения предмета политической экономии, вплоть до её институциональных направлений и тесно связанных с ними семейств новых политических экономий. Поэтому становление современной политической экономии нам видится на пути преодоления марксистской политической экономии путем её развития и обогащения на основе добытых экономическими и иными науками о человеке и обществе знаний и её теоретико-методологического и философского ядра.

Марксистская политическая экономия не заменяет собой наработки немарксистских экономических теорий, но она способна их интегрировать, если освободится от абсолютизации формы собственности, унаследованной ею от классической политэкономии, на основе решения проблемы разграничения понятий «форма присвоения» и «форма собственности», что и является основной проблемой данного доклада.

Под политэкономией К. Маркса мы понимаем его теорию общественно-го развития. Теоретико-методологическими основаниями её являются исторический материализм и материалистическая диалектика. Объектом исследования является общество, оно же является всеобщим субъектом общественного производства. Основой всей совокупности общественных отношений по производству общественной жизни являются производственные отношения (предмет исследования) как материальные отношения, независимые от воли и сознания, являющиеся продуктом предшествующего развития процесса производства, проявляющиеся как интересы, но вступающие из бытия как необходимости в актуально-функционирующее вот-бытие через практическую сознательно-волевую деятельность субъектов общественного производства по изменению политико-правовых и экономико-правовых отношений, т. е. изменения определенных сегментов правовой системы общества, например, системы права в экономической сфере жизнедеятельности общества, а в определенных случаях всей системы права, что влечет за собой постепенное изменение всей системы неформальных отношений и институтов во всех сферах общественной жизни: экономической, политико-правовой и социо-культурной.

Поэтому марксистская политэкономия не противостоит институционализму, а является его фундаментальной теоретико-методологической основой, поскольку определяет институты не только как правила игры в обществе или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные) и сокращают трансакционные издержки, а и как институты, через которые производственные отношения как экономическая структура общества из бытия как необходимости вступает в реально-функционирующее вот-бытие, и что возможности институционального развития, в том числе с точки зрения организации взаимоотношений между людьми и сокращения трансакционных издержек, зависят от того, насколько институты общества и, прежде всего, базисные институты отражают экономическую структуру общества (производственные отно-

шения), диктуемую уровнем развития производительных сил общества. Отсюда следует, что согласно К. Марксу производственные отношения и экономические отношения соотносятся как сущность и явление. Экономические отношения как явления производственных отношений в снятом виде содержат определенность всех иных сфер жизнедеятельности общества. Более того, если учесть, что производственные отношения по Марксу есть отношения присвоения и как таковые они есть отношения определенной формы присвоения как материального отношения, как целостного выражения всей системы производственных отношений, как их общесистемная сущность, то тогда и сами базисные (в том числе и формы собственности), и иные институты будут поняты как институты исторически конкретной формы присвоения как определенного единства всей системы отношений и институтов.

Методологическая значимость данного теоретического положения политической экономии особенно высока на этапе системной трансформации общества, поскольку только по роли и функции институтов в составе целого можно понять их во всем явленческо-сущностном богатстве. Только с данных позиций политической экономии можно подойти системно к концепции трансформации институциональной системы общества с позиций единства и целостности, единичным выражением этой целостности и является форма присвоения, которую мы отличаем от формы собственности, последняя является одной из форм её движения, осуществления. Забвение или неадекватное понимание данного положения, в неявном виде содержащиеся в работах Маркса, и которое он не структуризировал, следствием чего явилась ошибочность некоторых положений его теории, особенно относительно будущего общества, приводит к тому, что различные предметные направления экономической науки, в том числе и институционализма, новой политической экономии не имеют единого теоретико-методологического основания, конкурируют друг с другом за приоритетность роли и значимости того или иного института или группы институтов: экономических, политических, правовых, социо-культурных, не имея четко обоснованных критериев для этого. Поэтому марксистская политэкономия не противостоит институционализму, а показывает его онтологическое основание, функциональную роль институтов в системе общественного производства с точки зрения перехода производственных отношений из бытия как необходимости в реально функционирующее их вот-бытие как экономических отношений, т. е. их явления в реальном вот-бытии, поэтому является фундаментальной теоретико-методологической основой предметной области институционализма в целом и его предметных направлений.

Формирование адекватной системе производственных отношений институциональной среды по существу означает создание условий и предпосылок, в которые погружается рынок, который только при новых институциональных предпосылках может выполнять роль носителя новой общественной формы присвоения как общесистемного отношения, обратной стороной которого является властное отношение, как системообразующее отношение. Поэтому важнейшим институтом общества как целого является институт власти. От адекватной институционализации властных отношений в смысле их соответствия материальным отношениям общественного производства зависит адекватность институционализации всех иных отношений в обществе, преодоления двойственности морали, о которой так часто и много говорят в нашем обществе. Таким образом, у институционалистов непочатый край работы, а первоочередной задачей является разработка концепции реформирования института власти.

В обществе, находящемся в фазе системной трансформации, по Марксу, вся перестройка общественных отношений по производству общественной жизни осуществляется с позиций становления новой формы присвоения, которая не исключает, а предполагает сохранение развившегося многообразия форм

собственности как форм своего собственного движения, которые являются её функциональными формами. Подчеркивая в качестве цели положительное упразднение частной собственности, Маркс тем самым воспринимал в своих ранних работах отрицательное упразднение частной собственности в качестве непосредственной цели негативно, как непонимание положительной сущности частной собственности, как возврат к частной собственности в её неразвитом виде и даже как переход в состояние, не дотягивающее до уровня частной собственности, как сведение человеческих потребностей к минимуму, аскетизму, игнорированию индивидуальных различий, способностей, талантов [5]. Отрицательное упразднение, на наш взгляд, мыслилось Марксом в «Экономически-философских рукописях 1844 года» как следствие (в форме отмирания) по мере продвижения положительного упразднения частной собственности, в смысле становления новой непосредственно-общественной формы присвоения.

Простая замена частной собственности общественной собственностью по Марксу означает лишь переход к всеобщей частной собственности, к равному праву всех на существующую частную собственность, есть лишь последовательное выражение частной собственности, являющейся этим отрицанием [5]. В более поздних работах Маркс высказывал мысль о необходимости отрицательного упразднения частной собственности лишь в форме предположения, но и в этом случае отрицательное упразднение частной собственности не являлось самоцелью, а подчинялось планомерной организации производства в интересах всех членов общества, т.е. положительному упразднению частной собственности. Такие действия власти определялись им не как самосушные, а как подчиненные планомерной организации непосредственно-общественного присвоения, сознательному подчинению производства в интересах каждого члена общества, всестороннего развертывания многообразия возможных форм присвоения человеком природы и человеческой деятельности, в рамках которых «...человек присваивает себе свою всестороннюю сущность всесторонним образом, следовательно, как целостный человек» [5, с. 120]. Частная собственность, обладание вообще — лишь одна из форм присвоения человеком предметов природы и человеческой деятельности [5, с. 126]. Маркс отмечает, что чувство обладания и стремление к таковому приобретает доминирующее значение, а это свидетельствует об отчуждении других человеческих чувств. «Частная собственность сделала нас столь глупыми и односторонними, что какой-нибудь предмет является нашим лишь тогда, когда мы им обладаем...» [5, с. 120]. Между тем чувственное присвоение человеком и для человека человеческой сущности и человеческой жизни, предметного человека и человеческих произведений надо понимать не только в смысле непосредственного, одностороннего пользования вещью, не только в смысле владения, обладания.

Сознательно осуществляемый процесс трансформации общества через реформирование его общественных систем предполагает системное его видение. Системность предполагает выделение социально-системного отношения. Таким отношением, на наш взгляд, есть форма присвоения, которую, во-первых, мы не отождествляем ни с формой собственности, ни с системой производственных отношений. И то и другое являются формами её осуществления, движения и развития. Во-вторых, под объективно-необходимой формой присвоения, адекватной современному уровню развития, определяем непосредственно-общественную форму присвоения, т. е. сознательно осуществляемый процесс подчинения производства всестороннему развитию человека, созданию материально-технических и институциональных предпосылок присвоения каждым членом общества родовых сил человека, или, иначе, производительной силы человечества, «чувственное присвоение человеком и для человека человеческой сущности».

Именно неразличение понятий «форма собственности» и «форма присвоения» в процессе развернувшейся в советский период нашей истории дискуссии, не позволило, на наш взгляд, научному сообществу, во-первых, прийти к единой позиции по проблеме собственности. Во-вторых, не позволило ни одним, ни другим преодолеть в советский период гиперболизацию и абсолютизацию роли государственной формы собственности, а в постсоветский период абсолютизацию роли частной формы собственности в развитии общества, его обновления и модернизации.

Решение поставленной проблемы различения понятий «форма собственности» и «форма присвоения» позволит, на наш взгляд, сформировать политико-экономическую парадигму, способную интегрировать все течения современной экономической мысли, выработать основы теории политики трансформации всей системы общественных отношений. Понятно, что решение этих задач возможно лишь путем объединения усилий всего научного сообщества. В данной статье мы пытаемся, прежде всего, вновь обратить внимание научного сообщества на актуальность и важность решения данных проблем и внести свой посильный вклад в их научную разработку.

Взятие под контроль общества производственных отношений связывается Марксом с деятельностью по проектированию, созданию и поддержанию общественного контроля за сложным комплексом производственных отношений, знаменует собой становление новой, непосредственно-общественной формы присвоения, преодоление капиталистического присвоения, но с сохранением частной собственности, капитала, рынка.

Одного контроля над производственными отношениями, подчиняющими производство всестороннему развитию человека недостаточно для снятия всех исторически сложившихся наслоений отчуждения, в том числе и первоначальной формы отчуждения труда как труда принудительного, преодоления старого разделения труда. Полное преодоление отчужденных форм жизнедеятельности связывается Марксом с созданием новых производительных сил, высвобождающих человека из производства, и тем самым переходом к свободной творческой деятельности, выражающей родовую сущность человека, а следовательно, и к всестороннему, универсальному присвоению родовой сил человека.

Положения о более поздних работах Маркса о необходимости огосударствления предприятий, замене денег, рынка иными инструментами осуществления планомерной организации непосредственно-общественного присвоения, на наш взгляд, навеяны тенденциями к концентрации и централизации капитала, логикой политической борьбы того времени, объективной ограниченностью исторического материала, что привело к нарушению логики развертывания сути концепции нового способа производства и присвоения в конкретной модели.

Следует также отметить, что положения из поздних работ Маркса о необходимости огосударствления общественного капитала, замене денег, рынка новыми инструментами, необходимыми для осуществления планомерности, он относил на долю будущих поколений. Учитывая данную оговорку, можно сделать вывод, что Маркс понимал определённую меру футуризма в своих высказываниях о конкретных формах осуществления планомерности. Практика стран Запада показала, что планомерность осуществляется через формирование соответствующей институциональной среды общества, как, впрочем, и подчинение этой планомерности становлению непосредственно-общественного присвоения производительной силы общества человеком. Сознательное подчинение производства всестороннему развитию общества и человека следует понимать не в духе советской директивности, а в духе Ф. Хайека [6], погрузив этот вариант в соответствующую институциональную среду.

Содержание формы присвоения многоаспектно. Каждый аспект имеет свою функцию. Поэтому институционализация отношений присвоения должна

быть проведена так, чтобы обеспечить максимальную функциональность каждого аспекта присвоения. Первый аспект присвоения выражается принципами распределения произведенного продукта. Следовательно институционализация данного аспекта собственности есть институционализация распределительных отношений. Второй аспект присвоения — это аспект принадлежности, который касается как условий производства, так и доли продукта, который достается участникам общественного производства. Институционализация данного аспекта означает установление исключительного права соответствующего субъекта производства, охрану и защиту этого права. Третий аспект собственности — это структурный аспект, означающий расщепление прав собственности и обмен правами собственности, который отражает структуру производства и обмена.

Корни ошибок реформирования общественных систем лежат, во-первых, в неразличении формы собственности и формы присвоения, в непонимании того, что социально-системным отношением является форма присвоения, а не форма собственности. Во-вторых, в непонимании различения социально-системного отношения, которым является форма присвоения и системообразующего отношения, которым является форма власти. От того, кто является носителем власти, зависит форма присвоения. В этой связи обратимся к работе профессора В.В. Дементьева «Экономика как система власти» [7], в которой исследуется проблема власти и в которой приводятся высказывания выдающихся ученых о роли власти в общественном развитии: «Власть, — как считает Э.Тоффлер, — неизбежная часть процесса производства, и это — истина для всех экономических систем, капиталистических, социалистических и вообще каких бы то ни было...» [8, с. 53]. Б. Расселл отмечал, что власть является фундаментальным понятием в общественных науках в том же смысле, в каком энергия является фундаментальным понятием в физике [9, р. 9]. По мнению В. Самуэlsa, для институционалистов центральной экономической проблемой являются организация и контроль над экономикой, которые есть результат ее структуры власти [10, р. 110]. По мнению М. Олсона, «власть — и не только власть государства — есть способность вызывать принудительное подчинение и, следовательно, влечет за собой принудительный авторитет и способность принуждать. Поэтому для объяснения власти «недостаточно понять теорию добровольного обмена: мы должны также понять логику силы» [11, р. 23]. Дополним этот ряд, высказываниями философов: «Всякий центр силы... — отмечал Ф. Ницше — из себя конструирует весь остальной мир» (конечно, в меру наличных предпосылок — добавлено авторами)... Ценности и их изменения состоят в связи с возрастанием силы лица, устанавливающего ценности» [12, § 14]. По Хайдеггеру: «Ценность мыслится как условие самоутверждения воли ... Здесь же и только здесь достигает чистого господства подлежащий метафизическому осмыслению «эгоизм», который не имеет отношения к наивному «солипсизму...» Еще нет понимания единого необходимого и захваченности им. Само наше присутствие достигается через сдвиг человеческого бытия в целом и, значит, исходя из осмысления нужды бытия как таковом и в его истине» [13, с. 22–23]. Развивая вышеозначенные мысли великих мыслителей, отметим, что истина современного бытия — это нужда этого бытия в непосредственно-общественной форме присвоения, а логика власти (силы), починена логике присвоения в рамках ценностных определенностей субъекта власти.

Логика развития власти всегда подчинена присвоению, поэтому институты власти должны быть произведены таким образом, чтобы агенты носителя власти действовали в интересах носителя власти. Современный этап развития общества характеризуется тем, что носителем власти является народ, поэтому и представительная власть и все её ветви должны быть определены так, чтобы представительная власть своей деятельностью и институциональным производ-

ством обеспечивала интерес носителя власти, т. е. народа, который заключается в присвоении каждым членом общества производительной силы общества, или, иначе, родовых сил человека (это совместный интерес). Одним словом, институализация властных отношений означает такую спецификацию правомочий субъектов власти, при которой совместный интерес народа и частные интересы, в том числе интересы представительной власти были бы солидарными. В солидарной системе совместный интерес, т. е. возможность присвоения родовых сил общества каждым членом общества, не противостоит частному интересу, поскольку последний в этом же и заключается. Совместный интерес, институализированный соответствующим образом, не отрицает частный интерес, а лишь ограничивает подчинение частным лицом или группой лиц других частных лиц и групп, т. е. речь идёт об исключении отношений господства и подчинения человека человеком и это касается отношений всех сфер общественной жизни человека: экономической, политико-правовой и социо-культурной. Становление непосредственно-общественной формы присвоения начинается с упразднения отношений господства и подчинения между людьми путем соответствующей институционализации. Снятие отчуждения в данном аспекте есть предпосылка сознательной деятельности общества по преодолению иных форм отчуждения. Иначе говоря, преодоление форм отчуждения начинается в порядке, обратном их возникновению.

Планомерность как определенная форма производства рождается в недрах капитализма как определенная система государственного регулирования и управления национальной экономикой. Первоначально логика развития планомерности подчинена капиталистическому присвоению, разрешению его противоречий через введение регулирующих норм, принципов, иных институциональных элементов регулирования в различных сферах общественного производства в общенациональном масштабе. В результате рыночная капиталистическая экономика постепенно погружалась в регулируемую государством внешнюю и внутреннюю институциональную среду. Иначе говоря, планомерность формировалась эволюционным путем. В рамках формирующейся таким образом понимаемой планомерности осуществлялось производство, которое приводило к изменению социальной и экономической структуры, что не могло не отразиться на эволюции государственности, а эволюции требований самого производства, а следовательно, и на институциональном производстве, дальнейшей эволюции внешней и внутренней среде рыночной экономики, которая во всё большей мере становилась социально-ориентированной рыночной экономикой, капиталистический характер присвоения таким ходом развития постепенно положительно упразднялся (не отрицательно, т. е. с сохранением присвоения на капитал, но в рамках иной институциональной среды).

Вместе с этим менялась и приоритетность в удовлетворении потребностей в обществе, в том числе и на микроуровне. На первое место выдвигаются потребности в образовании, квалификации, личном, интеллектуальном развитии, в формировании способностей смены вида профессиональной деятельности. Всё это вкупе с иными аспектами институционализации присвоения и есть постепенный процесс универсального развития человека, а следовательно, и предпосылка к присвоению каждым производительной силы общества, родовых сил, что, собственно, и является процессом становления непосредственно-общественной формы присвоения.

Гуманизм из абстрактно морально-этического императива превращается постепенно в реальную практику жизни, диктуемой как сложившейся институциональной системой, причем, не только формальной, но и неформальной, так и внутренней определенностью человека, общества (т. е. под воздействием достигнутого уровня производительных сил и соответствующей институциональной системы формируется так называемое экзистенциально-личное начало,

которое по существу совпадает с регулятивными ценностями формулируемы-ми обществом, в том смысле, что это начало не противостоит ценностям формируемым обществом и рассматривается им как условие своей реализации). В силу этого формируется такая институциональная система, в которой личный интерес и совместный интерес постепенно солидаризируются, но не заменяют друг друга. Всё вышеописанное есть лишь в законе выраженное движение западного общества и, следовательно, данный процесс не есть бесконфликтный и без определенных отклонений, но общество открыто для решения данных проблем как в организационно-институциональном отношении, так и по своей внутренней определенности в пределах возможностей диктуемых уровнем развития производительных сил.

Постсоветским обществам, находящимся на этапе трансформации общественных систем, еще предстоит выйти на траекторию правового эволюционного развития. Первоочередной задачей на этом пути, на наш взгляд, является соответствующая институционализация власти, и прежде всего, власти государства. Только силой государственной власти соответствующим образом институционализированной можно провести и адекватную непосредственно-общественной форме присвоения институционализацию всех общественных систем. В отличие от общества США, которое формировалось на частно-правовой основе, и в отличие от обществ Западной Европы, формировавшихся на публично-правовой основе, многие общества на постсоветском пространстве длительное время формировались на государственно-правовой основе. Поэтому отношения человека и государства, общества и государства всегда решаются в пользу представителей государства, т.е. в пользу частного или группового интереса власть предержащих. Поэтому сами по себе институты демократии, многообразии форм собственности не решают проблемы, а правовое государство является формальным по существу (и что очень точно отложилось в поговорке «закон, что дышло, куда повернул, так и вышло»). Отмеченная особенность обществ постсоветского пространства и обуславливает так называемую непредсказуемость славянской души. Дело, конечно же, не в славянстве, а в той системе общественных отношений, так как они исторически сложились, и не дают этой душе обрести, как писал А.С. Пушкин, покой и волю.

Современная политическая экономия не противостоит и неоклассическому синтезу, исходящему из рыночной модели, поскольку рассматривает товарообмен на современном этапе развития производительных сил как необходимое производственное отношение, и проблематика неоклассического синтеза остается объективно значимой. Экономикс, ядром которого является неоклассический синтез, индифферентен к форме присвоения, он, по существу, есть оптимизатор поведения хозяйствующих субъектов, оптимизатор принятия более эффективных решений, что тоже имеет чрезвычайно важное практическое значение. Иначе говоря, ядро экономикса имеет иную целевую функцию в системе экономических наук, отличную от целевой функции марксистской политической экономии как науки, являющейся отражением всей совокупности отношений по производству общественной жизни как целостности и закономерностей развития этой целостности.

Иное дело, что экономикс в существующем варианте практически достиг потолка своего развития и замкнулся на себе, постепенно превращаясь в раздел математики, малопригодный в своих математических приложениях для практического использования, но это не аргумент против экономикса. Экономикс по-прежнему востребован практикой, поскольку рыночная модель остаётся формой связи хозяйствующих субъектов.

Критикуемая статичность экономикса не есть его недостаток, поскольку решения принимаются в рамках определенных событий живыми людьми, обладающими определенной информацией и производящими недостающую им ин-

формацию в процессе практического взаимодействия в рамках и посредством определенных развивающихся институтов. Поэтому экономикс как учебник постепенно интегрирует в себя определенные предметные направления институционализма. Экономикс – это не отдельная наука, а сборник определенных предметных направлений экономической науки, взаимно дополняющих друг друга. По этой причине в экономикс как свод различных сопряженных направлений необходимо включить марксистскую политическую экономию как теорию общественного развития, как фундаментальную теоретико-методологическую основу единства всей системы предметных направлений экономической науки, предварительно преодолев в его теории присвоения абсолютизацию форм собственности и вытекающих из этой абсолютизации некоторых положений его теории общественного развития. Решение данной задачи является, на наш взгляд, ключевым в процессе становления современной политической экономии и открывает широкие возможности для развития новых, уже наметившихся предметных направлений экономической науки, в том числе и для предметных направлений семейства новой политической экономии, некоторые из которых претендуют на название политической экономии. Но эти новые предметные направления, если приглядеться более внимательно, являются предметными направлениями, высосанными из пальца К. Маркса, но имеющими право на относительное обособление и конкретизацию в рамках определенного частного учения (теории), в рамках политической экономии или в рамках сопряженной с ней уже существующей или возникающей науки.

Подводя итог, отметим, во-первых, что не одно предметное направление экономической теории в строго научном плане не может претендовать на название политической экономии, кроме теории общественного развития К. Маркса, как динамичной теории, эксплицированной во время и пространство, остальные теории есть частные теории отдельных аспектов жизнедеятельности общества, которые становятся более полными, системными и с практической точки зрения более полезными, если они развиваются в контексте целого, выраженного теорией общественного развития. Во-вторых, отмеченная выше ключевая задача становления современной политической экономии поставлена в самом общем виде, и её решение требует, на наш взгляд, усилий всего научного сообщества.

Список использованной литературы

1. Бузгалин А.В. Пределы капитализма: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М.: Культурная революция, 2009. – 680 с.
2. Проблемы современной экономики и институциональная теория / под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – 500 с.
3. Пороховский А.А. Политическая экономия: современные вызовы и перспективы / А.А. Пороховский // Экономист. – 2012. – № 1. – С. 61–73.
4. Тарасевич В.Н. Политическая экономия: имя собственное, широкий смысл и предметное пространство / В.Н. Тарасевич // Вопросы политической экономии. – 2012. – № 1 (2). – С. 36–53.
5. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. – 2 изд. – Т. 42. – С. 41–174.
6. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. – М.: Издграф, 2001. – 256 с.
7. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.
8. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с.

9. Russell B. Power / B. Russell. – London and New York: Routledge, 2000. – 207 p.

10. Greenaway D. Companion to Contemporary Economic Thought / Ed. By D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart. – London and New York: Routledge, 1991. – 654 p.

11. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста / М. Олсон // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. – Вып. 4. – С. 53–81.

12. Ницше Ф. Воля к власти. Опыт переоценки всех ценностей / Ф. Ницше; пер. с нем. Е. Герцык и др. – М.: Культурная революция, 2005. – 880 с.

13. Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления / М. Хайдеггер; сост., пер. с нем. и ком. В.В. Бибикина. – М.: Республика, 1993. – 447 с.

Статтю присвячено ролі та місцю сучасної політичної економії в системі економічних наук. Сучасна політична економія визначається як теорія розвитку суспільства, що розкриває економічну структуру суспільства як цілісності, закономірності розвитку суспільства і фундаментальні принципи приведення всієї системи суспільних відносин у відповідність до форми привласнення як матеріального відношення суспільного виробництва, яку ми відрізняємо від форми власності, і як загальносистемної суті всієї сукупності суспільних відносин з виробництва суспільного життя людини, як внутрішньої форми суспільства. У такій визначеності сучасна політична економія не протистоїть іншим економічним дисциплінам, а навпаки, виступає їх фундаментальною теоретико-методологічною основою, що інтегрує їх в єдину систему економічної науки.

Ключові слова: економічна наука, предметні напрями і галузі економічної науки, класична політична економія, неокласика, інституціоналізм, неокласичний синтез, сучасна політична економія.

The article focuses on the role and place of the modern political economy in the economic sciences. The modern political economy is defined as a theory of society, revealing the economic structure of society as the integrity of, the laws of society and the fundamental principles of bringing the whole system of social relations in conformity with the form of appropriation, as the material relations of social production, which we distinguish the form of ownership, and how system-wide nature of the totality of social relations of production of social life, as the inner shape of society. In such a definition of modern political economy is not opposed to other economic subjects, but instead serves their fundamental theoretical and methodological basis, integrating them into a unified system of economics.

Key words: economic science, subject areas and areas of economic sciences, classical political economy, neoclassical, institutionalism, neo-classical synthesis, the modern political economy.

Одержано 21.01.2013.

МАКСИМІЗАЦІЯ ВЕЛИЧИНИ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ТА МІНІМІЗАЦІЯ ВЕЛИЧИНИ ЧИСТОГО ЗБИТКУ ЯК ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті проводиться аналіз впливу різних груп факторів на величину чистого прибутку або чистого збитку машинобудівного підприємства для визначення факторів, ступінь впливу яких є найбільшим, у результаті чого збільшення або зменшення величин визначених факторів сприятиме максимізації величини чистого прибутку або мінімізації величини чистого збитку підприємства галузі машинобудування, результатом чого стане підвищення ефективності проведення процесу оптимізації структури його капіталу.

Ключові слова: чистий прибуток, чистий збиток, регресійний аналіз, процес оптимізації структури капіталу.

Актуальність. Процес оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства є одним з головних елементів системи управління фінансовою діяльністю суб'єкту господарювання, покращання функціонування якої, як наслідок, залежить від підвищення ефективності проведення цього процесу. Здійснення процесу оптимізації структури капіталу підприємства галузі машинобудування, як правило, відбувається за певними етапами та з урахуванням впливу певних факторів, одним з яких є чистий прибуток. Наявність величини чистого збитку не тільки викликає необхідність проведення процесу оптимізації структури капіталу, а також знижує його ефективність порівняно з прибутковими суб'єктами господарювання галузі машинобудування. Тому максимізація величини чистого прибутку (за умови наявності величини чистого прибутку) або мінімізація величини чистого збитку (за умови наявності величини чистого збитку) сприяють підвищенню ефективності проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Питанню проведення процесу оптимізації структури капіталу підприємства присвячено достатньо велику кількість наукових праць різних вчених-економістів, таких як І.О. Бланк [1], А.А. Воронін, М.В. Губко, С.П. Мішин, Д.А. Новіков [2], С.І. Шелобаєв [7], В.В. Коваленко [5], Р.А. Попов [6] та ін. Однак досі залишається невирішеним питання підвищення ефективності даного процесу через показник ефективності функціонування підприємства – величину чистого прибутку або збитку (у випадку збиткового суб'єкту господарювання).

Мета і завдання. Головною метою цієї статті є підвищення ефективності проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства на основі максимізації величини чистого прибутку або мінімізації величини чистого збитку за допомогою визначення факторів, які справляють найбільший вплив на цю величину, та ступеня їх впливу.

Основна частина. Підвищення ефективності проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства за допомогою максимізації величини чистого прибутку або мінімізації величини чистого збитку є можливим завдяки визначенню групи певних факторів, які справляють вплив на зазначені величини. Для визначення такого роду факторів було проведено регресійний аналіз на основі вибірки з 57 підприємств галузі машинобудування [3], [4]. До вибірки було включено прибуткові та збиткові суб'єкти господарювання, а також ті, показники діяльності яких за 2011 р. дорівнюють нулю для урахування реальної економічної ситуації, яка властива цій галузі. Значенням X_1 – X_7 у першому варіанті розрахунку, належать відповідні значення різних статей витрат (податок на додану вартість, собівартість реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати та податок на прибуток від звичайної діяльності), а в другому варіанті розрахунку значенням X_1 – X_{12} належать відповідні значення структурних елементів капіталу за 2011 р. (необоротні активи, оборотні активи, основні засоби, дебіторська заборгованість, грошові кошти, власний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за розрахунками та величина пасивів).

У ході дослідження за допомогою регресійного аналізу з вибірок були вилучені фактори, значення яких за показником Р-значення перевищували 5%, оскільки це означає невеликий рівень впливу цих факторів на величини чистого прибутку або чистого збитку. Так, з вибірок було вилучено такі фактори, рівень впливу яких був найменшим: фінансові витрати (97%), необоротні активи (28), оборотні активи (15), короткострокові кредити банків (67), поточні зобов'язання за розрахунками (97) та основні засоби (5%).

Завдяки застосуванню тесту Кін-Конга було виділено та вилучено з вибірки машинобудівні підприємства, показники яких не відповідали тестовим значенням, а саме перевищували допустимі значення в межах від -3 до 3 . Так, у першому варіанті розрахунку залишились такі 8 підприємств: ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Донецький електротехнічний завод», ПАТ «виробничо-технологічного зв'язку «Укрвуглетелеком», ПАТ «Запоріжтрансформатор», ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Дніпроважпапірмаш ім. Артема» та ПАТ «Науково-дослідний і проектно-конструкторський інститут атомного та енергетичного насособудування». У другому варіанті розрахунку залишились 9 машинобудівних підприємств: ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», ПАТ «Горлівський машинобудівний завод», ПАТ «Костянтинівський завод високовольтної апаратури», ПАТ «Запоріжтрансформатор», ПАТ «Луганський електроапаратний завод», ПАТ «Київський завод реле та автоматики», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Краматорський завод важкого верстатобудування» та ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод».

Дослідження регресійної статистики показало, що існує достатньо сильна залежність між незалежними змінними X та залежною змінною Y (величина чистого прибутку або чистого збитку) та виникає пряма залежність між ними в обох варіантах розрахунку, оскільки у результаті регресійного аналізу за методом найменших квадратів сума квадратів залишків регресії дорівнює 1. Залежність такого роду наведено нижче у табл. 1 для обох варіантів розрахунку.

З табл. 1 видно, що усі значення показників регресійної статистики для вибірок з 57 українських підприємств галузі машинобудування за величиною чистого прибутку або чистого збитку є найбільш оптимальними. Це свідчить про відповідність факторів, які залишились після здійснення тесту на показник Р-значення, та про сильну залежність між ними і заданим економічним показ-

ником (величиною чистого прибутку або чистого збитку), а також про достовірність проведеного регресійного аналізу.

Таблиця 1

Регресійна статистика проведення регресійного аналізу для вибірок з 57 машинобудівних підприємств за величиною чистого прибутку або чистого збитку на основі факторів у вигляді статей витрат та структурних елементів капіталу за 2011 р.

Регресійна статистика	
Множинний R	1
R-квадрат	1
Нормований R-квадрат	1

Test-F свідчить про відповідність використаних даних (незалежних змінних) при проведенні аналізу стосовно Y , оскільки $\text{Test} - F = 0$.

У результаті проведеного регресійного аналізу нами було визначено певні групи витрат (табл. 2) та структурні елементи капіталу (табл. 3), вплив яких є найбільшим на основі вибірки з 57 машинобудівних підприємств за даними 2011 р.

Таблиця 2

Результати регресійного аналізу для визначення ступеня впливу різних груп витрат на формування величини чистого прибутку підприємств галузі машинобудування

Змінна	Коефіцієнт	P-значення
YЧПвит	1203,72	0,003903978
X_1	1,53	0%
X_2	-0,28	0%
X_3	-1,34	0%
X_4	1,13	0%
X_5	0,19	0%
X_7	3,87	0%

З табл. 2 видно, що найбільший вплив на формування величини чистого прибутку суб'єктів господарювання галузі машинобудування (YЧПвит) справляють шість груп витрат, а саме: податок на додану вартість (X_1), собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (X_2), адміністративні витрати (X_3), витрати на збут (X_4), інші операційні витрати (X_5) та податок на прибуток від звичайної діяльності (X_7), тобто з усіх статей витрат, зниження саме зазначених шести повинно відбуватися у першу чергу, оскільки вплив інших статей витрат (за результатами регресійного аналізу) є несуттєвим. З табл. 2 видно, що найбільший негативний вплив на величину чистого прибутку справляють лише два фактори X_2 (собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та X_3 (адміністративні витрати), причому ступінь впливу останнього є найбільшим, тобто зниження цих статей витрат є обов'язковим для машинобудівного підприємства у разі проведення процесу оптимізації структури капіталу.

З табл. 3 видно, що з усіх структурних елементів капіталу (необоротні активи, оборотні активи, основні засоби, дебіторська заборгованість, грошові кошти, власний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги), поточні зобов'язання за розрахунками та сукупна величина капіталу) тільки сім справляють найбільший вплив на величину чистого прибутку машинобудівного підприємства, а саме: дебіторська заборгованість (X_4), грошо-

ві кошти (X_3), власний капітал (X_6), довгострокові зобов'язання (X_7), поточні зобов'язання (X_8), кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (X_{10}) та сукупна величина капіталу або пасиви (X_{12}), причому вплив останніх двох складових капіталу є найбільш негативним порівняно з іншими, серед яких найбільш негативний ступінь впливу належить фактору X_{12} (сукупній величині капіталу або пасивам). Це означає, що окремо складові пасивів машинобудівного підприємства не справляють такого значного негативного впливу на величину чистого прибутку, як у сукупності. Тобто для збільшення величини чистого прибутку підприємств галузі машинобудування потрібно, у першу чергу, зменшувати сукупну величину капіталу та величину кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, та, навпаки, збільшувати величини грошових коштів та власного капіталу. Спираючись на результати проведеного регресійного аналізу (табл. 3), зазначимо, що збільшення таких величин, як дебіторська заборгованість, довгострокові та поточні зобов'язання теж сприятиме збільшенню величини чистого прибутку машинобудівного підприємства, однак, потрібно ураховувати той факт, що їх збільшення також може негативно вплинути на фінансовий стан суб'єкта господарювання галузі машинобудування, що не викликає необхідності у здійсненні зазначеної операції. Також треба відзначити, що фактор X_6 (власний капітал) має однакову за модулем ступінь впливу із фактором X_{12} (сукупна величина капіталу або пасиви), що означає те, що негативний значний вплив сукупної величини джерел коштів машинобудівного підприємства повинен поглинатися відповідним позитивним впливом величини власного капіталу, тому наявність занадто малої величини власних коштів (порівняно з іншими складовими капіталу) не зможе компенсувати негативний вплив сукупної величини капіталу, що призведе до зменшення величини чистого прибутку. Тому для підвищення ефективності проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства потрібне обов'язково збільшення величин грошових коштів та власного капіталу, а також зменшення величин кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та сукупної величини капіталу за рахунок зменшення величин довгострокових та поточних зобов'язань.

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу для визначення ступеня впливу структурних елементів капіталу на величину чистого прибутку підприємств галузі машинобудування

Змінна	Коефіцієнт	P-значення
$Y_{чп}$	-676,82	0,009722439
X_4	0,14	0%
X_5	1,86	0%
X_6	2,88	0%
X_7	2,87	0%
X_8	2,98	0%
X_{10}	-0,22	0%
X_{12}	-2,88	0%

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження можливо зробити такі висновки. Підвищенню ефективності проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства сприяють максимізація величини чистого прибутку або мінімізація величини чистого збитку, для чого повинні враховуватися певні фактори, які справляють найбільший вплив на ці величини, визначення яких та ступеня їх впливу є можливим завдяки здійсненню

регресійного аналізу на основі вибірки із суб'єктів господарювання галузі машинобудування. За результатами проведеного регресійного аналізу найбільший вплив на формування величини чистого прибутку або чистого збитку справляють такі фактори: податок на додану вартість, собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, податок на прибуток від звичайної діяльності, дебіторська заборгованість, грошові кошти, власний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та сукупна величина капіталу або пасиви. Відповідно, для максимізації величини чистого прибутку або для мінімізації величини чистого збитку та, як наслідок, для підвищення ефективності проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства потрібне зниження собівартості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративних витрат, збільшення величин грошових коштів та власного капіталу, а також зменшення величин кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та сукупної величини капіталу за рахунок зменшення величин довгострокових та поточних зобов'язань, оскільки ступінь впливу зазначених факторів є найбільшим.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с.
2. Воронин А.А. Математические модели организаций: учебное пособие / А.А. Воронин, М.В. Губко, С.П. Мишин, Д.А. Новиков. – М.: ЛЕНАНД, 2008. – 360 с.
3. Єдина інформаційна база даних про емітентів цінних паперів Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform>
4. Загальнодоступна інформаційна база даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stockmarket.gov.ua/db/yearreports>
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 1024 с.
6. Попов Р.А. Антикризисное управление: учеб. пособие / Р.А. Попов. – М.: Высшее образование, 2008. – 305 с. – (Основы наук).
7. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: учеб. пособие для вузов / С.И. Шелобаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 367 с.

В статті проводиться аналіз впливу груп факторів на величину чистої прибутку або чистого збитку машинобудівного підприємства для визначення факторів, ступінь впливу яких є найбільшим, в результаті чого збільшення або зменшення величини виділених факторів буде сприяти максимізації величини чистої прибутку або мінімізації величини чистого збитку підприємства галузі машинобудування, результатом чого стане підвищення ефективності проведення процесу оптимізації структури його капіталу.

Ключевые слова: *чистая прибыль, чистый убыток, регрессионный анализ, процесс оптимизации структуры капитала.*

The analysis of influence of different group of factors on the amount of machinery building enterprise net income or net loss for determining the factors, which have the largest degree of

influence, and increasing or decreasing the amount of which will help to maximize the amount of machinery building enterprise net income or to minimize the amount of its net loss, and as a result it will be an increasing of efficiency of the process of its capital structure optimization, is examined in the article.

Key words: net income, net loss, the regression analysis, the process of capital structure optimization.

Одержано 15.02.2013.

СИСТЕМА ОПЛАТИ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Досліджено роль стратегічних закупівель медичних послуг, переваги і недоліки різних способів оплати провайдерів. Доведено, що чинна система оплати провайдерів в Україні є причиною внутрішньосистемних структурних деформацій. Обґрунтовано доцільні стратегії реформування оплати медичних послуг.

Ключові слова: охорона здоров'я, оплата медичних послуг, медична реформа.

Серед факторів, які формують здоров'я на індивідуальному і популяційному рівнях, – стан навколишнього середовища, спосіб життя, спадковість і ефективність системи медичного обслуговування – у світі помітно зростає роль останнього. Як показує світовий досвід, вектор корінної трансформації національних систем охорони здоров'я (СОЗ) спрямовується переважно у бік залучення достатніх ресурсів із суспільних джерел, усунення фінансових бар'єрів для людей, що потребують медичної допомоги, підвищення рентабельності та якості такої допомоги [10].

Відомий польський реформатор Є. Бальцерович запоруками успішності реформ вважав обов'язкову наявність політичної волі, команди реформаторів і суспільного сприйняття реформ. Своєрідним емоційним барометром суспільного напруження зокрема й навколо реформування вітчизняної СОЗ було резонансне засідання Комітету з економічних реформ 17 січня 2013 р. Між тим спроба проаналізувати причини непорозумінь, що накопичилися на півдорозі медичної реформи, зроблена ще 22.12.2011 р. в авторитетному експертному середовищі, сформованому Національним інститутом стратегічних досліджень [6; 7].

Автор погоджується з експертами, котрі передусім вбачають причини настороженості суспільства щодо спірних проміжних результатів пілотного експерименту в нечіткому публічному формулюванні мети реформи. Чи не найудаліше викристалізувала мету О. Богомолець: «Продовження тривалості життя, зменшення смертності від конкретних хвороб», – і це мало б бути зрозумілим месиджем для країни, що внесена до переліку десяти країн світу з найвищим рівнем смертності [6].

Проте, як відомо, одним лише гаслом мета не досягається. Реалізація потенціалу СОЗ потребує адекватних витрат ресурсів. Доведено, що зонами глибокої неефективності охорони здоров'я (ОЗ) в Україні є: а) дефіцитне фінансування з публічних джерел; б) витратна неефективність чинної моделі фінансування [4; 8; 17]. Причому автономні підходи до подолання економічної, соціальної і медичної неефективності вітчизняної СОЗ не є альтернативними. Очевидно є апріорність комплексного підходу (в контексті обох причин).

Втім аналітичний огляд фінансування суспільного здоров'я в Україні дає підстави стверджувати, що ні його обсяги, ні способи не забезпечують наразі виконання завдань, які постають перед соціально відповідальними системами. Адже за оцінками Світового банку країни зі схожим рівнем економічного розвитку забезпечують тривалість життя населення на 10 років більшу, ніж Укра-

їна. Рівень передчасної смертності в Україні втричі вищий, ніж у ЄС: третина українців не доживає до 65 років. Детермінує віко-статеву структуру смертності сумний феномен надсмертності чоловіків працездатного віку [3].

При цьому державні витрати на ОЗ не є пріоритетними: їх частка ніколи не перевищувала 4% ВВП, а в структурі загальних державних витрат вона коливається в межах 8–10%, тоді як середньоевропейські витрати – 14,6%. У структурі всіх витрат на ОЗ частка суспільних коштів у середньому межувала останніми роками на 55%, а в Європейському регіоні стабільно становить 75%. В Україні натомість приватні витрати чи не вдвічі більші, ніж у країнах ЄС – вони сягнули, за даними Світового банку, 3,2% ВВП та зростають у спосіб неформальних готівкових платежів домогосподарств [20].

До обумовлених джерелами надходжень фінансових дисбалансів, що лежать в основі «тіньової» комерціалізації галузі, нашаровуються витратні бюджетні деформації: за розпорядниками коштів і провайдерами послуг, за функціональною і економічною ознаками постатейних кошторисів. Зазначені витратні диспропорції, зрештою, і формують, і консервують структурні системні деформації ОЗ. Не викликають сумнівів імперативи реформи щодо реструктуризації української СОЗ, яка не відповідає ринковим реаліям, і структури медичної допомоги, що не забезпечує потреби населення. Як для ринкової економіки, сумнівним є застосування здебільшого не фінансово-економічних, а адміністративних інструментів реструктуризації. Відсутність фінансових стимулів до реструктуризації системи медичного обслуговування і підвищення якості медичної допомоги визначає суспільне ставлення до медичної реформи більшою мірою як до політичного експромту, аніж як до обрахованого економічно проекту.

Міжнародний досвід економічної мотивації, задіяної в ході реформ фінансування ОЗ, відображено в публікаціях Д. Кутціна, Е. Моссіалоса, С. Томсон, Ж. Фігейраса, І. Шеймана, С. Шишкіна та ін. [9; 14; 15; 16; 18]. Втім, аналіз вітчизняних літературних джерел переконує, що теоретичні аспекти впровадження нових стратегічних підходів до закупівель медичних послуг в Україні розроблені недостатньо, що *актуалізує* необхідність цих досліджень.

Відтак, *мета* цієї статті полягає в обґрунтуванні нових методів оплати медичних послуг в Україні як важливого інструмента стратегії розвитку охорони здоров'я в напрямі її реструктуризації і підвищення ефективності.

Досягнення зазначеної мети передбачає вирішення таких *завдань*: а) визначити роль стратегічних закупівель медичних послуг; б) виявити характерні залежності між методами оплати провайдерів і результатами їх роботи; в) запропонувати раціональну систему закупівель медичних послуг в умовах українських реалій.

Стратегії успішного реформування медичної сфери в більшості країн ЄС та окремих країнах СНГ передбачали зв'язок між інструментами і цілями політики фінансування ОЗ, по-перше, а по-друге, – трансформацію функцій і принципів фінансування в рамках спільної концептуальної основи незалежно від моделі фінансування. Причому, на відміну від перетворень на етапах збору і об'єднання коштів, реформи системи закупівель медичних послуг є механізмом реалізації політики фінансування у функціональні зміни, тобто є ключовими при корекції внутрішньосистемних дисбалансів, модернізації медичної практики і мотивації робочої сили [15; 18].

У 27 країнах – членах ОЕСР оплата медичних послуг здійснюється переважно з об'єднаних в різний спосіб фондів [8]. Утім, світовою тенденцією є не лише перехід від ретроспективної до попередньої оплати та об'єднання ресурсів і ризиків. Ще однією визначальною особливістю реформування фінансових засад СОЗ, що здійснювалося в 1990-х – на початку 2000-х рр., є рух від

неконтрольованих ринкових систем з приватним фінансуванням та інтегрованих бюджетних систем до створення квазіринкових систем.

Актуальність такого підходу дотична до висновку ВОЗ, згідно з яким внаслідок неефективності втрачається від 20% до 40% витрат на охорону здоров'я [10]. А спонукальним фактором на цьому шляху є нерівні позиції споживачів і провайдерів, обумовлені як специфікою попиту і пропозиції послуг, так і внаслідок інформаційної асиметрії на медичному ринку, що принципово відрізняє його від традиційних класичних ринків. Основу «внутрішнього ринку» в системах з публічними коштами (податковими чи страховими), визначають такі його компоненти, як агрегований попит на медичні послуги, зростання ролі колективного покупця та механізм регульованого цінового розподілу ресурсів.

Неефективність традиційних інструментів політики фінансування СОЗ почасти змушує уряди до застосування альтернативних варіантів – переходу від пасивного відшкодування витрат провайдерів до активних (стратегічних) закупівель медичних послуг, коли на запитання які, як і в кого послуги слід закупувати пропонуються принципово інші управлінські рішення, а саме:

а) з урахуванням національних пріоритетів в ОЗ, потреб населення в медичній допомозі, клінічної та економічної оцінки її ефективності;

б) включаючи механізми контрактів і відповідних систем оплати;

в) враховуючи співвідношення ціна–якість [9; 10; 15; 18].

Але позаяк функція закупівель можлива лише за наявності необхідних операційних систем і процедур, зрозуміло, що практика активних закупівель неможлива без зміни інституційної структури (розмежування фінансування і надання послуг) та системи оплати провайдерів. Інституційне розмежування провайдера і покупця, посилюючи контрольні функції останнього в інтересах споживача, спрямовує кошти «від будівель до пацієнта». З іншого ж боку, індуючи конкурентні відносини між провайдерами і ті вигоди економічної ефективності, які можуть бути отримані завдяки конкуренції, нова процедура закупівель, потребує більш гнучкого управління ресурсами, тобто реальної автономії як покупця (платника), так і провайдера. Отже, процес стратегічних закупівель (придбання прогнозованого комплексу медико-санітарних послуг) балансує інтереси всіх учасників: покупців, провайдерів і споживачів.

За такої політики фінансування розподільча і технічна ефективності є взаємопов'язаними: кінцеві результати діяльності мають забезпечуватися не лише обсягом і структурою ресурсів на вході в систему, а й чітко визначеною структурою витрат – ефективністю закупівель на етапах розподілу коштів і оплати провайдерів.

Європейською практикою доведено, що розподіл коштів, оснований на пропозиції провайдерів чи прецедентах попередніх років, чи політичних переговорах, що супроводжують бюджетний процес, чи, зрештою, тільки на кількості населення не є економічно вигідним і ускладнює для платника можливість впливу на процес медичного обслуговування. Розподіл ресурсів у більшості європейських СОЗ здійснюється за результатами оцінки медико-санітарних потреб населення. Причому важливо враховувати, що потреби в медичних послугах, відображуючи стан здоров'я, є наслідком необхідності обґрунтованого звернення за медичною допомогою як з боку пацієнта, так і з позиції медичної практики. Іншими словами, це означає, що за наявності поінформованого платника, який контролює обґрунтованість надання послуг і регулює провокований пропозицією провайдера попит, гроші із суспільних фондів витрачаються там, де вони потрібні, і на що потрібні, а не там, де їх збирають і накопичують [18].

Перші кроки на шляху до впровадження основаного на потребах або стратегічного розподілу ресурсів зроблено в рамках НСОЗ Великої Британії ще наприкінці 1970-х років, згодом – у Бельгії, Данії, Норвегії, Швеції, Фінляндії,

Нідерландах, Німеччині, Франції, Португалії, Італії та ін. У процесі реформ вектор удосконалення домінуючого механізму перерозподілу ресурсів – подушного фінансування – спрямовувався від його елементарної форми до форм, скоординованих з урахуванням ризиків. Варіабельність останніх залежить від набору факторів потреб (у послугах), задіяних для вирівнювання ризиків.

Здебільшого потреби визначаються групами соціальних і віко-статевих факторів та рівнем захворюваності, а корекцію ризиків при подушному фінансуванні здійснюють двома методами: матричним та індексним. Перший базується на індивідуальних даних, другий – на агрегованих. Обмеженість використання персональної інформації змушує до вирівнювання ризиків за сукупними даними (при регіональному розподілі коштів, скажімо, в Бельгії) або застосування змішаних схем корекції (у Фінляндії чи Італії) [9; 18]. До цих схем закладають звичайно такі індекси, як демографія, смертність, густина населення, рівень безробіття тощо.

Популярність подушного фінансування (з відповідними механізмами вирівнювання ризиків і формулами розподілу ресурсів) навіть попри те, що характеризується певною відносністю щодо відображення медико-санітарних потреб і пов'язаного з ними обсягу витрат, не зменшується. Причина – в його придатності для систем неконкурентного соціального медичного страхування і СМС з «керованою конкуренцією», для бюджетних систем централізованих і децентралізованих, по-перше, ставленні до справедливості й ефективності фінансування, по-друге, і у простоті запровадження, по-третє.

Втім визначення і оцінка об'єктивних, нормативних та порівняльних потреб важливі не як абстракції, а в контексті пріоритетизації з огляду на обмежену доступність ресурсів. Для підвищення структурної ефективності СОЗ необхідно забезпечити цілеспрямоване управління структурою і обсягами власне самої медичної допомоги (передусім, співвідношення її стаціонарних і стаціонарозамінних форм). Тільки актуарний перерозподіл фінансових ресурсів між сформованими за територіальною чи професійною ознаками фондами буде неповним, якщо не залучити механізм концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках у спосіб активного їх розподілу між секторами ОЗ, рівнями медичного обслуговування, медичними технологіями. Доведено, що наріжним каменем структурної і витратної ефективності СОЗ є переорієнтація в бік первинної медико-санітарної допомоги (ПМСД), де за умови правильної організації починаються і закінчуються маршрути майже 80% пацієнтів [10].

Окрім кореляції потреб і ресурсів у процесі стратегічних закупівель медичних послуг, діапазон раціоналізації витрат включає й інші інструменти: систему контрактів, оплату провайдерів за результатами роботи, моніторинг якості, оцінку медичних технологій – і кожен передбачає певну структуру фінансових стимулів.

За квазіринкових умов реалізація результативності і стимулюючих ефектів різних систем оплати провайдерів медичних послуг здійснюється контрактним методом. Суть контрактнування полягає в розподілі фінансових ризиків між покупцем послуг і провайдером, а типологія – в характері такого розподілу. Ще одна сутнісна грань контрактних закупівель, відображуючи гарантії відповідності провайдера стандартам акредитації, прямо пов'язана з механізмом контролю якості послуг.

Блок-контракт переносить ризики від платника до провайдера, в якого таким чином з'являється стимул до скорочення обсягу послуг. Але позаяк обидва контрагенти організаційно поділені, то платник має можливість контролювати якість послуг. Модифікації пакетного контракту застосовують при оплаті первинної і екстреної медичної допомоги.

Контракти на погоджені вартість і обсяг послуг несуть для провайдерів менше фінансових ризиків і уможливають економію на великих обсягах мо-

нопрофільних послуг. Позитив для платника – у можливості регулювати обсягом деяких послуг, скажімо, в хірургічних чи пологових стаціонарах.

Контракти з визначенням вартості кожної послуги технічно є набагато складнішими від двох вищезазначених типів. Укладення таких контрактів потребує накопичення значного масиву медико-економічної інформації та розвинутої методології тарифоутворення.

Будучи опорою рентабельних контрактних закупівель медичних послуг, економічне тарифоутворення передбачає диференціацію тарифів на: а) повні і неповні; б) загальні та індивідуальні; в) за детальну і агреговану одиницю обсягу послуг. У разі застосування неповного тарифу важливо, щоб частка прямих платежів пацієнтів не перевищувала 15–20% загальних витрат на ОЗ, і тоді ризик фінансових катастроф несуттєвий [10]. Також принципово важливо диференціювати тарифи не за типом провайдера, а за складністю технологій.

Самі ж методи оплати можуть бути базовані на одиницях: 1) послуг (варіації гонорарних методів поширені у США, Бельгії, Франції, Німеччині); 2) населення (різновиди подушної оплати переважають у Нідерландах, Італії, Великобританії); 3) часу (зарплатні методи застосовують у Фінляндії, Швеції, Норвегії). Зазначені способи оплати провайдерів мають як свої переваги і недоліки, так і особливості застосування при оплаті провайдерів ПМСД і спеціалізованої допомоги [8;10].

На підставі аналізу світового досвіду можемо запропонувати таку класифікацію систем оплати провайдерів медичних послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація систем оплати провайдерів медичних послуг

Типи оплат → Типи допомоги↓	Ретроспективна	Проспективна
Амбулаторна, в т.ч. ПМСД	– за кількість відвідувань – за кількість наданих послуг – за кількість пролікованих випадків	– подушна оплата за обсяг послуг – часткове фондотримання – повне фондотримання
Стаціонарна	– за кількість ліжко-днів – за кількість закінчених випадків лікування	– фіксовані бюджети – бальна оплата за обсяг послуг

Джерела: 8; 9; 16; розробка автора.

Переважно гонорарні методи оплати застосовують у разі необхідності на-рощування обсягів певних послуг. Адже системи з ретроспективною оплатою передбачають відшкодування витрат за фактичні обсяги послуг і призводять до інтенсифікації діяльності провайдерів, а з іншого боку, коли платник несе всі фінансові ризики і не має впливу на обсяг та структуру послуг, – створюють проблеми структурних диспропорцій, дефіциту фондів. Недоліки ретроспективної оплати провайдерів частково компенсуються за допомогою нормування вартості лікування. Найбільш затребувана методика усереднення витрат за діагнозом або клініко-спорідненими групами (КСГ).

Відмінність проспективної оплати полягає в передбачуваності витрат. За такої оплати знижується мотивація до надання надлишкових послуг, адже у поінформованого покупця з'являється можливість планування медичного обслуговування. У разі розбіжності між плановими і фактичними обсягами послуг фінансові ризики розподіляються сторонами під час переговорів.

Як показує британська практика, оптимальні умови для управління структурою медичної допомоги з акцентом на вибір адекватних гостроті і складності захворювання видів медичної допомоги і медичних технологій з максимальною витратною ефективністю формуються у рамках моделей фондотримання з оплатою за диференційованим подушним нормативом. За оцінками експертів,

сприяв покращанню якості, ефективності та координації діяльності і проведений уже в контексті СМС угорський експеримент з фондотримання на амбулаторному рівні. При цьому все ж треба враховувати і подвійні ризики: фінансові – для провайдера і, відповідно, імовірність недотримання послуг – для покупця [15].

У 1980–1990-х рр. для стримування витрат і розв'язання проблеми надлишкових потужностей в європейських СОЗ застосовано механізм оплати провайдерів за глобальним бюджетом. Розрахований за КСГ глобальний бюджет є ефективним інструментом стимулювання лікарень до оптимізації обсягу і структури стаціонарної допомоги. По суті фіксований таким чином бюджет зводиться не стільки до фінансового лімітування, як до планування обсягів медичних послуг. З'являється можливість перерозподілу ресурсів у рамках бюджету, причому економія від реструктуризації у провайдера не вилучається. Контрактними умовами допускається і ретроспективна корекція бюджету, але вже за регресивними ставками.

Втім, за проспективної оплати структура стимулів більше орієнтована на збалансування обсягів ресурсів і обсягів послуг, тоді як управління якістю медичної допомоги проектується за структурним підходом, а здійснюється за бюрократичною моделлю. Тому для оптимізації структури і стимулювання ефективності госпітального сектора охочіше запроваджують менш фінансово ризиковану, визначену за КСГ оплату закінченого випадку лікування. Така оплата джерелом доходу для провайдера визначає пацієнта з його потребами, але не позбавлена й негативів: породжує проблему повторних госпіталізацій і тенденцію до встановлення «вартісних» діагнозів.

Задля компенсації недоліків різних варіантів оплати в більшості країн практикують їх комбінації. Змішана система є успішною, скажімо, в Австрії і Данії – це поєднання оплати подушної і за послуги, в Молдові – глобального бюджету при довготривалому стаціонарному лікуванні і оплату за закінчений випадок при короткотерміновому. Критерії вибору тих чи інших методів оплати конкретних видів медичної допомоги мають визначатися завданнями побудови економічно і клінічно ефективних систем оплати провайдерів.

Ефективність закупівельних механізмів інтегрально відображається в показниках діяльності провайдерів. Реформи сфери закупівель у Молдові і Киргизстані є показовими на пострадянському просторі. Приміром, зміна структури витрат і системи оплати провайдерів у Киргизстані призвела до якісних структурних змін в СОЗ: внаслідок зменшення інфраструктури (кількості будівель – на 47% і площ – на 40%) фінансування амбулаторного сектора зросло з 26,4% до 37,9%, збільшено на 105% прямі витрати на пацієнта, фінансування заробітної плати персоналу – на 73%. Саме система оплати провайдерів за результатами їх роботи докорінно змінила відносини між платниками, провайдерами і споживачами медичних послуг [15; 20].

Натомість в Україні не існує системи закупівель в загальноприйнятому розумінні її як процесу розподілу ресурсів у певному регіоні для визначеного контингенту населення в межах медичної послуги, а потім – між пацієнтами, виходячи з клінічної необхідності. Вітчизняна СОЗ досі стоїть на фундаменті радянської моделі, а покладений в основу економічної концепції моделі Семашка екстенсивний розвиток медичної галузі можливий в неринкових умовах, коли оборотні кошти є недорогими. Відтак, у рамках чинної моделі фінансування безперспективною в плані виконання є й постановка завдання щодо покращання суспільного здоров'я у спосіб вивчення потреб і закупівлі ефективних за витратами і технологіями послуг. Очевидною є зосередженість радше на потребах галузі, аніж на задоволенні потреб пацієнтів.

Перевернута «з ніг на голову» піраміда медичного обслуговування, коли обсяги стаціонарної допомоги непропорційно перевищують обсяги амбулаторної, за

умови нерозмежованості платника і провайдера підтримується відповідним способом розподілу ресурсів. Причому в Україні госпітальний сектор перенасичений ліжками, ліжковий фонд надмірно спеціалізований, а інтенсивність використання його невисока (табл. 2, табл. 3).

Таблиця 2

Структура загальних витрат на ОЗ в Україні, 2009 р.

Тип провайдера	Частка витрат, %
Лікарняні заклади	39,4
Заклади тривалого перебування хворих, в т.ч. сестринські	5,3
Заклади, що надають амбулаторно-поліклінічні послуги	11,8
Організації з продажу ліків і медичних товарів	34,6
Інші	8,9

Таблиця 3

Структурні диспропорції ОЗ в Україні, 2009 р.

Показник ресурсозабезпеченості і діяльності	ЄС	Україна
Кількість провайдерів первинної допомоги на 10 тис. нас.	4,9	1,2
Кількість лікарень на 100 тис. нас.	3,1	6,3
Кількість ліжок на 10 тис. нас.	55	91
Рівень госпіталізації на 100 жителів	18	23,9
Середня тривалість лікування, днів	9,2	12,8
Питома вага необгрунтованих госпіталізацій, %	—	30–70
Співвідношення лікарів загальної практики і спеціалістів	1:3	1:6

Джерела: 5; 19; 20; 21; розробка автора.

Прогресивні новації бюджетного законодавства [1] щодо можливості використання програмно-цільового методу (як способу узалежнення ресурсів і результатів) у бюджетному процесі і поділу фінансових потоків за видами медичної допомоги (первинна, вторинна, третинна і екстрена) шляхом складання бюджетних програм остаточно не розв'язали ані проблеми малопотужності фондів, ані деформацій розподілу фінансових ресурсів. Адже програми розробляються, виходячи не з реальної вартості послуг, а, як і раніше, з ресурсних показників.

Збільшення фінансування ПМСД в пілотних регіонах [2] здійснюється переважно за кількістю населення і без урахування ризиків та особливостей адміністративних територій. Перерозподіл бюджетних коштів у такий спосіб не призводить до помітної позитивної динаміки показників здоров'я та не створює адекватних стимулів для реструктуризації госпітального сектора і оптимізації обсягів стаціонарної допомоги (табл. 4).

Таблиця 4

Індикатори якості ПМСД у Дніпропетровській області

Індикатор	2010	2011	2012
Коефіцієнт загальної смертності, на 1 тис. нас.	16,3	15,7	15,5
Коефіцієнт малюкової смертності, на 1 тис. нар.	9,7	9,5	10,0
Первинний вихід на інвалідність, на 10 тис. нас.			
– дорослого	41,8	41,8	42,3
– працездатного	48,9	49,9	50,6
Занедбаність візуальної онкопатології, на 100 тис. нас.	49,4	50,9	54,4
Кількість госпіталізацій, на 100 жителів	24,9	24,1	23,1

Джерело: medstat@medstat-dnepr.dp.ua, розробка автора.

Способи оплати провайдерів в Україні, як зрештою і оплата праці персоналу, залежні від того, в чийй власності вони перебувають. Конкуренції за бюджетні кошти між суспільними і приватними провайдерами не існує, бо приватні провайдери традиційно позбавлені доступу до цих коштів і витрати покривають через механізми приватного фінансування – гонорарну оплату. Монопольні суспільні провайдери перебувають на кошторисному утриманні державного і місцевих бюджетів з прив'язаними до ресурсних показників формульними методами визначення видатків. Значна більшість нормативів не відображує реальних витрат (наприклад, на харчування чи ліки), а прямі витрати на пацієнта становлять майже 10%, тобто бюджетні асигнування не залежать від обсягів медичної допомоги і потреб населення, обумовлених структурою захворюваності та важкості її перебігу.

Окрім того, що оплата праці в галузі є критично низькою (нижчою від фактичного середнього рівня зарплати в країні в 1,6 раза і в 1,8 раза – у промисловості та відстає порівняно з країнами-сусідами із СНД вдвоє, а з країнами-членами ЄС – чи не вдесятеро), вона ще й здійснюється на основі здебільшого недиференційованих за обсягом і якістю виконуваної роботи посадових окладів. Запровадження в створюваних центрах ПМСД подушної оплати сімейних лікарів лише за кількісним критерієм породжує «гонитву за приписним населенням», але не сприяє виконанню ними таких стратегічних завдань, як профілактика захворювань і формування оптимального маршруту пацієнта [8; 11; 12; 13].

Отже, пасивний (за постатейними бюджетами) відповідно до заданих інфраструктури і фінансових нормативів перерозподіл ресурсів нівелює роль менеджменту щодо раціоналізації фінансових потоків. Проблема дефіциту фрагментованих фондів суспільних коштів і нераціонального використання їх загострює «тіньову» комерціалізацію галузі. Тоді як готівкові платежі в структурі всіх витрат на ОЗ становлять 39,2%, а в структурі приватних – 92,5%, попередня оплата через механізми приватного медичного страхування і лікарняні каси є несуттєвою: 0,7% і 0,1% відповідно [4;17]. Прямі платежі, зменшуючи можливості керованості СОЗ, є не тільки причиною фінансових ускладнень для пацієнтів, а й неефективного використання ресурсів.

Окреслені таким чином реалії диктують необхідність фундаментальної трансформації фінансового механізму української ОЗ і зміни стратегічних підходів щодо оплати провайдерів передусім. Економічним каталізатором реформи оплати послуг має стати СМС з домінуючим (на перших порах) бюджетним компонентом. Розмежування функцій закупівлі і надання послуг в рамках бюджетно-страхової моделі (з єдиним розпорядником бюджетних і страхових коштів та уніфікованими тарифами), на думку автора, сприятиме більшій прозорості і підзвітності фінансування.

Концептуально означена нами модель схематично набуває такого вигляду (рис. 1).

Стратегічний розподіл ресурсів: а) між регіонами за принципом актуарності має мінімізувати нерівність фінансування; б) між секторами ОЗ і рівнями надання медичних послуг за принципом економічності з подальшою еволюцією загальних практик у бік фондотримання покликаний обмежувати необґрунтоване використання витратно неефективних діагностичних і лікувальних технологій, одночасно стимулювати амбулаторний сектор з пріоритетним фінансовим забезпеченням ПМСД.

Розширення автономії і економічної мотивації провайдерів шляхом зміни їх господарсько-правового статусу та перспективна їх оплата у спосіб диференційованого за віко-статевими та іншими індикаторами подушного фінансування з корекцією ризиків і визначених на основі потреб у послугах певної інтенсивності глобальних бюджетів з контрактацією очікуваних результатів мають потенціювати і технічну ефективність, і справедливість фінансування. Практи-

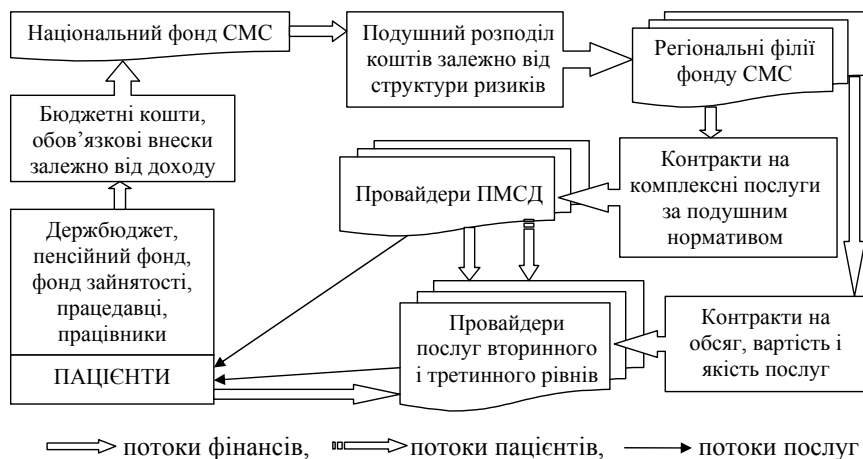


Рис. 1. Бюджетно-страхова контрактна модель фінансування ОЗ

ка активних контрактних закупівель медичних послуг сприятиме формуванню як конкурентного середовища, так і повноцінного ринку цих послуг, з одного боку, і дозволить раціоналізувати витрати, змінюючи пропорції між видами медичної допомоги та нормативи навантаження персоналу, – з іншого.

Отже, на підставі дослідження світових підходів, загальних тенденцій і національних особливостей фінансування ОЗ у **висновку** мусимо зазначити, що запорукою досягнення цілей медичної реформи в Україні є перехід від кошторисного утримання провайдерів до активних закупівель медичних послуг. В основі системи оплати фактичних обсягів послуг мають бути покладені критерії як структурної і технічної ефективності способів оплати, так і якості самих послуг.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 року № 6495 // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про порядок реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві» від 07.07.2011 р. № 3612-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Звіт Світового банку. Основні причини високого рівня смертності в Україні. – К.: Версо-04, 2010.
4. Лехан В., Рудий В., Ричардсон Э. Украина: обзор системы здравоохранения. – WHO on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies. Copenhagen. – 2010.
5. Матеріали Національної конференції «Функціонування та фінансування системи охорони здоров'я в Україні» від 24 квітня 2008 року // <http://www.eu-she.com.ua/ua/news/24>.
6. Матеріали обговорення аналітичної доповіді «Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення» на засіданні «круглого столу» в НІСД 22.12.2012 року. – К.: Фенікс. – 2012.
7. Програма економічних реформ України на 2010–2014 роки. Реформа медичного обслуговування. – К.: Комітет економічних реформ при Президенті України. – 2010.
8. Слабкий Г.О. Сучасні підходи до фінансування системи охорони здоров'я / Г.О. Слабкий, М.В. Шевченко, О.О. Заглада. – К., 2011.

9. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы / под ред. Э. Моссиалоса, А. Диксон и др. – Москва: Весь Мир. – 2002.
10. Финансирование систем здравоохранения. Доклад о состоянии здравоохранения в мире. WHO, Geneva. – 2010.
11. Шкапяк О.І. Особливості створення та впровадження нового механізму фінансування охорони здоров'я на макро- та мікрорівні / О.І. Шкапяк // Науковий вісник Полтавського УЕТ. – 2011. – № 3 (48). – С. 68–76.
12. Шкапяк О.І. Аналіз ефективності сучасних механізмів об'єднання і перерозподілу ресурсів охорони здоров'я / О.І. Шкапяк // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 271–277.
13. Щорічна доповідь про результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2011 рік / за ред. Р.В. Богатирьової. – К., 2012.
14. Figeuras J., McKee M. et al. Системы здравоохранения, здоровье и благосостояние: оценка аргументов в пользу инвестирования в системы здравоохранения. – WHO on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies. Copenhagen. – 2008.
15. Kutzin J. et al. Реформы финансирования здравоохранения. Опыт стран с переходной экономикой. – WHO on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies. Copenhagen. – 2011.
16. Sheiman I., Shishkin S. Health system assessment in Ukraine and recommendations for actions in the frame of the financial crisis and the Tallinn Charter for Health and Wealth. Report prepared in the framework of the project of the WHO Regional Office for Europe. Copenhagen. – 2009.
17. Tarantino L. et al. Аналіз системи охорони здоров'я в Україні, 2011. USAID from the American people. Maryland. – 2011.
18. Thomson S. et al. Финансирование здравоохранения в Европейском Союзе. Проблемы и стратегические решения. – WHO on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies. Copenhagen. – 2010.
19. WHO Regional Office for Europe, Copenhagen. Европейская база данных «Здоровье для всех» // <http://www.euro.who.int/hfadb>.
20. World health statistics, 2012. Geneva, World Health Organization // http://www.who.int/entity/whosis/whostat/RU_WHS12_Full.pdf.
21. The World Bank. World Development Indicators & Global Development Finance // <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>.

Исследована роль стратегических закупок медицинских услуг, преимущества и недостатки различных способов оплаты провайдеров. Доказано, что существующая система оплаты провайдеров в Украине является причиной внутрисистемных структурных деформаций. Обоснованы целесообразные стратегии реформирования оплаты медицинских услуг.

Ключевые слова: *охрана здоровья, оплата медицинских услуг, медицинская реформа.*

The role of strategic purchase of medical services, advantages and disadvantages of different ways of provider payment was investigated in the article. It was proved that the valid system of provider payment in Ukraine is a reason of intersystem structural deformations. Reasonable strategies for medical services payment reform were substantiated.

Key words: *health care, medical services payment, medical reform.*

Одержано 15.20.2013.

УДК 658.8

Г.О. ШКЛЯЄВА,
кандидат педагогічних наук, доцент
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕГІОНАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ПРОБЛЕМ

У статті висвітлюються теоретико-методичні підходи до регіональних маркетингових проблем, які пов'язані з формуванням і реалізацією регіональної політики України. Автор наголошує на актуалізації завдання розробки нових методологічних підходів до аналізу та прогнозування економічного стану інфраструктурного комплексу регіону. Для оцінки інфраструктурної забезпеченості жителів регіону пропонується використовувати п'ять методичних підходів: ентропійний, цільовий, економетричний, балансовий та евристичний.

Ключові слова: *регіональний ринок, інфраструктурний комплекс регіону, регіональний маркетинг, ентропійний, цільовий, економетричний, балансовий, евристичний підходи.*

Постановка проблеми. Розуміння маркетингу як ринкової концепції управління пов'язане зі створенням в промислово розвинених країнах нової системи регулювання виробничо-збутових процесів і обумовлено значним збільшенням товарів, обсяг виробництва яких на певному історичному етапі істотно перевищував попит. Це стало імпульсом подальшого розвитку теоретичних основ і методичного забезпечення маркетингу як ринкової концепції управління. У результаті еволюції цієї концепції маркетинг став спрямовувати економіку на задоволення потреб споживачів.

Процеси глобалізації світової економіки створили певні передумови для розвитку принципово нової маркетингової концепції, яка отримала назву «маркетинг взаємодії». Ця концепція базується на ідеях партнерства, співпраці суб'єктів ринкових відносин і доповнює маркетинговий інструментарій методами координації, інтеграції, мережевого аналізу, багаторівневими комунікаційними моделями.

Сучасна методологія маркетингу в концептуальному плані базується на методологіях економічної теорії, макро- та мікроекономіки, системного аналізу, економіко-математичного моделювання. Вирішення конкретних маркетингових завдань і проведення маркетингових досліджень на різних економічних рівнях здійснюються з використанням методів програмно-цільового планування, функціонально-вартісного аналізу, прогнозування.

Проте маркетинг навряд чи став би бурхливо розвиватися в нашій країні, якщо б її економіку періодично не стрясали політичні, фінансово-бюджетні та інші кризові явища. Саме необхідність долати кризові явища і виживати в екстремальних умовах істотно прискорила процес переходу маркетингу з площини теоретичної в практичну.

У цьому контексті значимо, що маркетингові стратегії розвитку регіону передбачають використання нових підходів і маркетингових інструментів, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності регіону та забезпечать його соціально-економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукову базу маркетингу становить широкий спектр загальнонаукових і спеціальних понять, що свідчить про те, який значний багаж знань використовується в маркетингових дослідженнях і розробках. Становлення концепцій і розвиток методології маркетингу, визначення місця та ролі маркетингових знань у житті суспільства відбувалися поступово: від розуміння маркетингу як діяльності у сфері збуту до його глибинного філософського сприйняття [1, 2].

Питання становлення регіонального маркетингу активно вивчаються як зарубіжними, так і вітчизняними дослідниками. Цінними є теоретичні і практичні аспекти вивчення регіональних маркетингових проблем у працях А.Є. Буряченко, М.І. Долішнього, А.Ф. Мельник, Г.П. Монастирського, О.П. Дудкіної, Л.В. Ткаченка, Ю.В. Макогона, Н.А. Мікули, О.І. Пастернак, С.С. Гаркавенко, А.О. Старостиної та ін. [3, 4, 5, 6, 12, 13].

Аналіз вітчизняних і зарубіжних наукових публікацій з маркетингу свідчить про те, що вони були адресовані фахівцям, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю та здійснюють взаємодію з міжнародними ринками [7, 8, 9, 10, 14]. З проведенням економічних реформ маркетинг досить міцно починає входити в ділову практику. У сфері підприємців відбувається розуміння того, що без маркетингу неможливо ефективно працювати не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку.

Вітчизняна економічна наука показує приклади успішного впровадження наукового інструментарію маркетингу щодо вирішення регіональних проблем маркетингової організації бізнес-процесів в умовах транзитивної економіки України. Так, різні маркетингові аспекти наукової організації та оптимізації функціонування системи товароруку і підвищення ефективності товарообмінних операцій в українській економіці знайшли відображення в працях В.В. Гомельської, В.К. Євдокименка, І.М. Чучки, В.Ф. Проскури, Г.Л. Багієва, С.В. Скибінського та ін. [14, 15, 16, 17, 18].

Незважаючи на те, що вченими проведено багато досліджень, присвячених регіональному маркетингу, їх наукову розробленість не можна назвати вичерпною. Деякі аспекти маркетингових регіональних проблем залишаються недостатньо дослідженими та науково обґрунтованими для умов вітчизняного ринку.

Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних підходів до розуміння регіональних маркетингових проблем і обґрунтування на цій основі доцільності застосування у регіональному управлінні методичних підходів оцінки інфраструктурної забезпеченості жителів регіону.

Матеріали та результати дослідження. Сучасний маркетинг можна охарактеризувати як складне соціально-економічне явище, філософію управління, взаємодії та координації господарської діяльності в умовах ринку; виробництво, яке спрямоване на задоволення потреб конкретних споживачів.

В.В. Гомельська визначає регіональний маркетинг як «спосіб мислення і дій, що спрямовані на активну роботу в різних сегментах ринку регіону з метою залучення в регіон нових економічних агентів» [14, с. 160].

І.М. Чучка та В.Ф. Проскура зазначають, що «регіональний маркетинг – це інструмент реалізації регіональної політики, спрямованої на забезпечення максимально сприятливого середовища для виробництва і життєдіяльності населення, в основу якого закладений аналіз соціально-економічного розвитку регіону, оцінка конкурентних переваг, а також урахування інтересів усіх груп населення» [16, с. 421].

Перед регіональним маркетингом як ринковою концепцією регіонального управління стоять завдання, пов'язані не тільки з вивченням ринку, попиту, смаків, бажань споживачів, але й завдання, пов'язані з впливом на суспільний попит і ринок в цілому.

Вирішення цих завдань передбачає реалізацію таких функцій регіонального маркетингу, як вивчення кон'юнктури регіонального ринку, формування попиту, розвиток різних напрямів маркетингової діяльності, пов'язаних з організацією реклами, стимулюванням збуту, управлінням рухом товарів, ціновою політикою.

Перелічені вище завдання і функції не залишаються незмінними, оскільки маркетинг сам динамічний, як і ті економічні ситуації, з якими йому доводиться стикатися на ринку. Необхідно відзначити, що сучасні завдання і функції маркетингу звертають увагу суспільства на охорону здоров'я людини, середовище її проживання та базуються на методології формування ринкових мереж, теорій взаємодії і комунікацій, спираються на використання інтернет-технологій.

Досліджуючи умови, форми та методи адаптації закордонного досвіду проектування і створення динамічних маркетингових систем різного рівня до українських умов, вчені-практики підкреслюють актуальність і прикладну значущість маркетингу саме як наукового інструмента управління економічними потоками в транзитивній економіці [1; 2; 3; 5].

Географічні межі регіонального ринку традиційно знаходяться в межах адміністративних кордонів регіону, включаючи товарні ринки міст, адміністративних центрів, районів і безпосередньо покупців. Основними факторами, що впливають на динаміку розвитку регіонального ринку, є:

- рівень насичення товарами і послугами;
- розвиток підприємств торгівлі та сфери послуг;
- наявність платоспроможного попиту.

Ці фактори безпосередньо впливають на галузеві показники виробництва та обігу продукції, формують цінові пропорції, визначають макроструктуру товарообігу.

Структурні зміни, що відбуваються в процесі товарообігу, характеризують якісний поворот у купівельних перевагах. Отже, йде переорієнтація на придбання товарів у торговельних підприємствах, які організують торговий процес з використанням прогресивних форм і забезпечують найбільшу зручність для покупця, тим самим гарантуючи оптимальну відповідність ціни якості товарів [19].

Разом з тим спостерігається динамічний розвиток інфраструктури цього сегмента ринкових відносин, відбувається стабільне зростання мережі підприємств торгівлі, громадського харчування, розвитку посередницьких послуг.

У зв'язку з цим актуалізується завдання розробки нових методологічних підходів до аналізу та прогнозування економічного стану інфраструктурного комплексу регіону; оцінки наслідків регулюючих заходів держави у сфері виробництва та функціонування багаторівневої торгівлі.

Множинність факторів, що обумовлюють зміну попиту на послуги інфраструктурного комплексу регіону, ускладнює адекватну оцінку ступеня інфраструктурної забезпеченості городян. Якщо в мегаполісі індивідуальні особливості інфраструктурних потреб стираються масштабами обслуговування та відбувається значною мірою їх уніфікація на рівні мінімального соціального стандарту, то в регіональних центрах досить значна натуралізація домашнього господарства виражається у відносній автономії деяких городян від благ колективного користування (каналізація, гаряче водопостачання) [21].

Саме ці обставини змусили нас відмовитися від диференційованої оцінки ступеня інфраструктурної забезпеченості жителів регіону, оскільки такий аналіз зводиться до дослідження великої різноманітності мікрогруп городян, які розрізняються за рівнем інфраструктурного обслуговування. У рамках нашого дослідження ми дотримуємося досить високого ступеня абстракції, за якого населення регіону розглядається як цілісна спільнота людей, що проживають на певній території та володіють рівними можливостями з точки зору інфраструктурної забезпеченості.

Ми вважаємо, що в теоретичному відношенні з позиції обґрунтування науково-методичних розробок така абстракція цілком допустима, але при формуванні конкретних програм і планів інфраструктурної забезпеченості доцільно звернутися до більш глибокого, детального аналізу, беручи до уваги об'єкти та суб'єкти інфраструктурного комплексу регіону.

Для оцінки інфраструктурної забезпеченості жителів регіону ми пропонуємо використовувати п'ять методичних підходів: ентропійний, цільовий, економічний, балансовий та евристичний. Ентропійний підхід базується на оцінці мінімальної достатності городян, нижче якої нормальна життєдіяльність стає неможливою (відбувається руйнування середовища проживання). Як математичну модель у цьому випадку можна використовувати критерій Дарбіна–Уотсона:

$$DM = \frac{\sum (l_{t+1} - l_t)^2}{\sum l_t^2} \quad (1)$$

$$\text{при } l_t = y_t - \hat{y}_t, \quad (2)$$

де DW – коефіцієнт Дарбіна–Уотсона;

y_t – рівень фактичної інфраструктурної забезпеченості городян t -го типу;

\hat{y}_t – рівень мінімально допустимої інфраструктурної забезпеченості городян t -го типу;

l_t – відхилення фактичної інфраструктурної забезпеченості t -го типу від мінімально допустимої в базовому періоді;

l_{t+1} – відхилення в періоді, що оцінюється.

При значенні DW , яке близьке до нуля, можна говорити про стабілізацію інфраструктурної забезпеченості; при $DW > 1$, можна стверджувати про наявність істотних зрушень в інфраструктурній забезпеченості городян. Оскільки використання методу найменших квадратів для обчислення l_t та l_{t+1} нівелює знакові показники (враховується лише абсолютна величина відхилень), критерій Дарбіна–Уотсона має бути доповнений розгорнутим аналізом відхилень, особливо за наявності негативної тенденції в інфраструктурній забезпеченості.

За оцінки інфраструктурної забезпеченості методом цільового аналізу передбачає дослідження ступеня досягнення поставлених цілей у інфраструктурній забезпеченості городян. Зазвичай він застосовується при оцінці виконання програм розвитку інфраструктурного комплексу регіону. У найбільш загальному вигляді аналітична інтерпретація цього методу може бути представлена цільовою функцією типу:

$$\sum_t^n \sum_j^m y_{ij} \cdot k_j \longrightarrow \max \quad (3)$$

$$\text{при } \sum_j^m k_j = K \quad (4)$$

$$y_{ij} = \frac{Q_i(t+1)}{k_j(t+1)} / \frac{Q_i(t)}{k_j(t)}, \quad (5)$$

де y_{ij} – рівень забезпеченості j -ї групи городян послугами i -го виду;

K_j – кількість городян у j -й групі;

K – загальна кількість городян; $Q_{i(t)}$, $Q_{i(t+1)}$ – обсяг i -го виду послуг, які надаються городянам у базовому (t) та оцінюваному ($t+1$) періодах;

n – номенклатура послуг інфраструктурного комплексу;

m – кількість городян за характером споживання послуг інфраструктурного комплексу.

Якщо в цільовій функції (формула 3) замінити знак \max на встановлене програмою інфраструктурної забезпеченості значення, то можна постійно порівнювати (оцінювати) ступінь наближення (досягнення) поставленої мети. За наявності суттєвих відхилень від цілей інфраструктурної забезпеченості необхідно проводити як детальний аналіз факторів, що впливають на інфраструктурну забезпеченість, так і ревізію цілей. В останньому випадку можлива трансформація цілей з урахуванням об'єктивної реальності в інфраструктурному комплексі регіону.

Економічні моделі оцінки інфраструктурної забезпеченості будуються для опису основних тенденцій у сфері життєдіяльності городян. На нашу думку, в цьому випадку цілком обґрунтовано використовувати формулу експоненційного тренду:

$$y_t = A \cdot e^{bt}, \quad (6)$$

де y_t – рівень інфраструктурної забезпеченості за період t ;

A – мінімально допустима величина інфраструктурної забезпеченості городян;

e – основа натурального логарифма;

b_t – середньорічний темп зміни часового ряду в період t .

Для оцінювання параметрів експоненціального тренду достатньо перейти до логарифму:

$$\ln y_t = bt + \ln A \quad (7)$$

і застосувати метод найменших квадратів. Однак слід пам'ятати, що операція логарифмування неявно припускає мультиплікативний запис випадкового відхилення в тренді.

Якщо відхилення адитивні, оцінки параметрів тренда, що отримані таким чином, будуть зміщені. Тому основною труднощію при використанні економічних методів оцінки інфраструктурної забезпеченості городян є збір і достовірність інформації за досить тривалий проміжок часу (не менше 10 років).

При нестабільності соціально-економічної ситуації в українському суспільстві застосування економічних моделей стає проблематичним.

Балансовий метод оцінки інфраструктурної забезпеченості базується на визначенні втрат інфраструктурної незабезпеченості:

$$Пин = \sum_t^n \sum_j^m q_{ij} \cdot k_j \quad (8)$$

$$\text{при } q_{ij} = d_{ij}(1 - y_{ij}), \quad (9)$$

де $Пин$ – втрати інфраструктурної незабезпеченості городян;

a_{ij} – питомі втрати на кожен пункт інфраструктурної незабезпеченості j -ї групи городян t -м видом послуг;

q_{ij} – втрати інфраструктурної незабезпеченості t -им видом послуг j -ї групи городян.

У практичному застосуванні балансового методу оцінки інфраструктурної забезпеченості основні труднощі зустрічаються на етапі втрат інфраструктурної незабезпеченості при розрахунку нормативів (питомих) втрат на кожен коефіцієнт інфраструктурної незабезпеченості. На нашу думку, ця проблема може бути успішно вирішена при розробці балансів інфраструктурної забезпеченості за кожним видом послуг і для кожної групи населення. На жаль, виконати таку роботу силами і засобами муніципалітету неможливо. Залишається сподіватися, що вирішення проблем розвитку інфраструктури регіонів стане в найближчі роки завданням регіональних і державних органів влади.

Висновки. У результаті проведеного дослідження здійснено теоретичне узагальнення, на основі якого представлено авторський варіант вирішення важливої наукової та прикладної проблеми – розробки теоретико-методичних основ регіонального маркетингу та рекомендацій щодо механізмів формування і застосування його в системі економічного співробітництва регіону.

Таким чином, використання маркетингового інструментарію при формуванні організаційно-економічного механізму функціонування багаторівневої торгівлі дозволяє забезпечити максимальне поєднання інтересів усіх учасників товарообмінних операцій за рахунок зниження сукупних витрат на одиницю корисного ефекту. Прагнення до максимальної економії витрат у процесі руху товару виступає стратегічною метою підприємства у прагненні завоювати вигідні конкурентні позиції на регіональному ринку.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що сучасний маркетинг – це не просто один з напрямів підприємницької діяльності, а й складне соціально-економічне явище, що пронизує всі сфери людської діяльності в конкуруючій економіці.

Основою регіонального маркетингу є планомірне та системне вивчення стану і тенденцій розвитку регіону з метою прийняття регіональних рішень щодо сегментації ринків, вибору цільового ринку, обґрунтування маркетингової стратегії виходу на ринок, розробки комплексу маркетингу тощо.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: теоретико-методологічний аспект / В.Д. Базилевич // Проблеми економіки переходного общества. – Запорозжє: ГУ ЗИГМУ, 2004. – С. 169–178.
2. Базилевич В.Д. Закономірності розвитку національного ринку в глобалізованому світі / В.Д. Базилевич // Економіка і управління. – 2004. – № 2. – С. 5–10.
3. Буряченко А.Є. Місцевий маркетинг у прийнятті управлінських рішень / А.Є. Буряченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 4. – С. 32–36.
4. Мельник А.Ф. Муніципальний менеджмент: навч. посібн. / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський, О.П. Дудкіна; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2006. – 420 с.
5. Пастернак О.І. Економічний розвиток регіону: маркетингове забезпечення: монографія / О.І. Пастернак. – НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2009. – 200 с.
6. Ткаченко Л.В. Маркетинг послуг: підручник / Л.В. Ткаченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 192 с.
7. Доль П. Менеджмент: стратегия и тактика: учебное пособие / Питер Дойль; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
8. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2008. – 458 с.
9. МакДональд М. Планы маркетинга: Как их составлять и использовать / Малькольм МакДональд; пер. с англ. И.О. Касимовой. – М.: Технологии, 2004. – 656 с.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / под общ. ред. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
11. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь-справочник / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2000. – 518 с.
12. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник для студентів екон. спец. вищ. навч. закладів / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2004. – 708 с.

13. Старостіна А.О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А.О. Старостіна, С.Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 3. – С. 55–57.
14. Гомольська В.В. Регіональний маркетинг як засіб підвищення інвестиційної привабливості територій / В.В. Гомольська // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 158–164.
15. Євдокименко В.К. Територіальне управління економікою: яким йому бути? / В.К. Євдокименко // Буковинський вісник державної служби та місцевого самоврядування. – 2007. – № 2. – С. 13.
16. Мілководо В.П. Транскордонне співробітництво в умовах розширення Європейського Союзу на схід: монографія / В.П. Мілководо, М.А. Лендел, С.С., Сембер, С.С. Слава; НАН України. Закарп. регіон. центр соц.-економ і гуманіт. досліджень. – Ужгород: Карпати, 2006. – 496 с.
17. Багіев Г.Л. Маркетинг: учебн. для вузов / Г.Л. Багіев, В.М. Тарасович, Х. Анн. – М.: Экономика, 1999. – 703 с.
18. Скибінський С.В. Маркетинг: підручник / С.В. Скибінський. – К.: КНЕУ. – Ч. 1. – 2005. – 567 с.
19. Коломицева О.В. Відтворювальний підхід до формування і управління регіональним комплексом в структурних трансформаціях / О.В. Коломицева // Сталій розвиток економіки. – 2010. – № 2. – С. 75–79.
20. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / С.В. Мочерний / Редкол. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
21. Новоселов А.С. Регион как исходное понятие теории регионального воспроизводства / А.С. Новоселов // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 3. – С. 3–14.

В статье освещаются теоретико-методологические подходы к региональным маркетинговым проблемам, которые связаны с формированием и реализацией региональной политики Украины. Автор отмечает актуализацию задачи разработки новых методологических подходов к анализу и прогнозированию экономического состояния инфраструктурного комплекса региона. Для оценки инфраструктурной обеспеченности жителей региона предлагается использовать пять методических подходов: энтропийный, целевой, эконометрический, балансовый и эвристический.

Ключевые слова: *региональный рынок, инфраструктурный комплекс региона, региональный маркетинг, энтропийный, целевой, эконометрический, балансовый, эвристический подходы.*

The article highlights the theoretical and methodical approaches to regional marketing problems associated with the formation and implementation of regional policy of Ukraine. The author stresses the update task to develop new methodological approaches to analyzing and forecasting economic infrastructure of the complex region. To assess the security of the inhabitants of the region infrastructure is proposed to use five methodological approaches: entropy, destination, econometric, and the balance heuristic.

Key words: *regional market infrastructure complex in the region, regional marketing, the entropy, the target, econometric, balance and heuristic approaches.*

Одержано 21.01.2013.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті досліджено основні напрями розвитку ринку фінансових послуг, тенденції мобілізації фінансового капіталу у сфері українського ринку фінансових послуг. Основною метою розвитку українського ринку фінансових послуг є сприяння фінансовій стабілізації, поступовому розвитку національної економіки та її захисту від несприятливих зовнішніх впливів.

Ключові слова: економічний розвиток, ринок фінансових послуг, фінансові інструменти, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, фінансові компанії, кредитні спілки.

Постановка проблеми. У високорозвинених економіках ринок фінансових послуг як сфера мобілізації фінансового капіталу набуває особливого значення. Особливістю розвитку ринку фінансових послуг в останні десятиліття є перш за все зростання різних фінансових інструментів та інститутів.

Актуальним на сьогодні є дослідження проблеми створення та розвитку ефективно функціонуючого ринку фінансових послуг, який може забезпечити економіку країни достатньою кількістю інвестиційних ресурсів, які необхідні для стабільного розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема мобілізації фінансових ресурсів у ринковій економіці, розвитку ринку фінансових послуг та його впливу на економічне зростання країни присвячено значну кількість фундаментальних прикладних наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Чимало вітчизняних авторів займаються вивченням проблем формування моделі розвитку фінансового ринку – С.І. Архієреєв, Я.В. Зінченко, В.В. Корнеєв, В.М. Лютий, А.А. Пересада, В.П. Унинець-Ходаківська, В.М. Шелудько, І.О. Школьник. Зокрема заслуговують на увагу і дослідження західних авторів: Ф. Алена, Р. Бернарда, А. Бута, М. Квинтина, Р. Левіна, Я. Міркіна, П. Хартмана та ін.

Метою статті є висвітлення сучасних тенденцій розвитку ринку фінансових послуг в Україні та перспектив його подальшого удосконалення.

Виклад основного матеріалу. До основних напрямів діяльності сучасного ринку фінансових послуг належить акумуляція заощаджень населення, кредитування певної сфери економіки або господарської діяльності, надання іпотечних кредитів, організація пенсійного та соціального забезпечення населення.

Глобалізація формує масштаби і характер розвитку фінансових ринків як у світовому, міжнародному, регіональному масштабах, так і в усіх країнах світу (це стосується як розвинутих країн, так і країн світової периферії). Сьогодні інтернаціоналізація фінансових ринків є невід'ємним елементом механізму розподілу та перерозподілу ресурсів.

У розвинутих країнах фінансовий ринок є необхідним та невід'ємним середовищем для забезпечення ефективного функціонування економіки та соці-

альної сфери. До основних факторів, що спричинили виникнення та бурхливий розвиток фінансових ринків, належать потреби у додатковій мобілізації коштів для забезпечення розвитку економіки країни.

Досконалий фінансовий ринок – це ринок, який може точно й своєчасно відображати попит і пропозицію фінансових ресурсів і з найменшими затратами звести за допомогою посередників одне з одним постачальників і споживачів грошей або капіталу [6, ст. 4].

Для стабільного розвитку економіки України все більше значення набуває створення та розвиток ефективно функціонуючого ринку фінансових послуг, який може забезпечити економіку країни достатньою кількістю інвестиційних ресурсів.

Проблема українського ринку фінансових послуг полягає у відсутності фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту з боку реального сектора економіки. Відповідно, вирішення цієї проблеми передбачає створення умов, які б дозволили додатково залучити внутрішні фінансові ресурси, а також створити привабливі умови для іноземних інвесторів [1, с. 92].

Основні недоліки функціонування ринку фінансових послуг:

- недостатня ліквідність фондового ринку;
- переважання державних цінних паперів;
- недостатня прозорість діяльності емітентів та професійних учасників ринку;
- нерозвиненість правової бази, неадекватність її сучасним вимогам діяльності на ринку фінансових послуг;
- низький технологічний рівень функціонування ринкової інфраструктури;
- низький рівень корпоративної культури;
- недостатня обізнаність більшої частини населення з питань фінансового ринку [3, с. 95].

Ринок фінансових послуг є одним з механізмів забезпечення конкурентоспроможності економіки країни, оскільки розподіл фінансових ресурсів на цьому ринку відбувається на конкурентній основі, що дозволяє спрямувати інвестиційні потоки у найбільш привабливі сегменти економіки і тим самим сприяти економічному зростанню. Саме тому формування фінансового ринку, здатного до ефективного мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів та спроможного утримувати конкурентні позиції на глобальному ринку капіталів є надзвичайно важливим для будь-якої держави [2, с. 83].

В Україні ринок фінансових послуг розвинутий ще не достатньо, про що свідчать досліджені показники діяльності таких фінансових посередників, як страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, фінансові компанії.

Найбільш розвиненим сектором ринку фінансових послуг в Україні є сегмент страхового ринку, це пов'язано зі значним попитом на страхові послуги. Кількість страхових компаній станом на 30.09.2012 становила 448 компаній [4].

Станом на 30.06.2012 обсяг загальних активів страховиків становив 49 234 млн грн, що на 14,9% більше порівняно з відповідним показником станом на 30.06.2011. Динаміку зміни фінансових активів страхових компаній наведено на рис. 1.

Однією з основних проблем для страхових компаній залишається недостатня кількість ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів.

В умовах посилення відкритості української економіки все більшої актуальності набувають питання конкурентоспроможності українського страхового ринку та реформування страхової галузі.

Ефективне функціонування страхових компаній в Україні, їх успішний та динамічний розвиток, обсяги на напрями фінансування суб'єктів господарю-

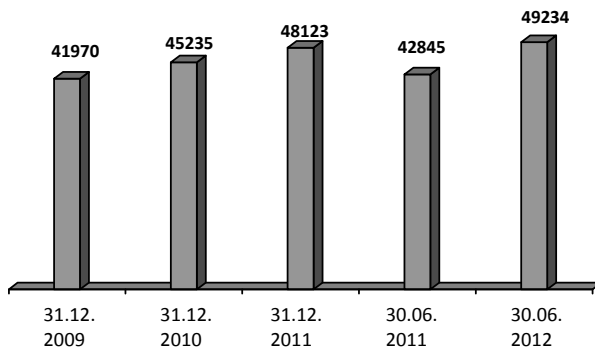


Рис. 1. Динаміка активів страхувиків за 2008–2011 рр. та перше півріччя 2012 р. в Україні, млн грн [4]

вання залежатимуть від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення діяльності страхових компаній, подальшої інтеграції України в міжнародні структури, а також створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань соціального страхування тощо [6, с. 146].

Важливе місце в акумулюванні, ефективному розміщенні, перерозподілі фінансових ресурсів, а також у створенні сприятливих умов для розвитку суб'єктів реального сектора економіки, формування фінансово-кредитного потенціалу вітчизняної економіки, розширення та полегшення доступу до дешевих кредитних і фінансових ресурсів займають кредитні установи небанківського типу, на жаль, цей сектор в українській економіці є недостатньо розвиненим. Останніми роками спостерігається тенденція збільшення кількості кредитних установ, це обумовлено підвищенням доступності отримання кредитів у кредитних спілках порівняно з банківськими кредитами та підвищенням довіри населення до цих установ.

Проаналізувавши статистичні дані, наведені Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України про діяльність кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права, ми склали табл. 1.

Загалом, динаміка основних показників діяльності фінансових установ свідчить про поступове зростання попиту на фінансові послуги, діяльність кредитних установ має тенденцію до зростання основних показників діяльності і засвідчує, що зазначені установи впевнено займають своє місце на ринку фінансових послуг. На жаль, акумульованих ними ресурсів недостатньо, щоб усі підприємства могли забезпечити собі стабільний розвиток на ринку.

Збільшення видів та кількості професійних учасників фінансового ринку призводить до зниження ціни фінансових послуг та вартості інвестиційного капіталу. Адже присутність на фінансовому ринку значної кількості посередників із широким спектром послуг сприяє загостренню конкуренції між ними [4].

Сьогодні в Україні зареєстровано понад 260 фінансових установ, які надають такі види послуг: фінансовий лізинг, порука, гарантії, факторинг, фінансові кредити за рахунок власних коштів, обмін валют та ін. Обсяги операцій фінансових компаній наведено в табл. 2.

За перше півріччя 2012 р. відбулося збільшення обсягів надання позик у 4 рази, послуг факторингу у 2,5 рази, операцій з переказу грошових коштів у 2,4 рази та гарантій в 33,4 рази порівняно з відповідним періодом 2011 р. Зростан-

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права в Україні

Кредитні установи	Станом на 30.09.2011	Станом на 30.09.2012	Темп приросту, %
			Станом на 30.09.2011/ станом на 30.09.2012
Кредитні спілки			
Кількість зареєстрованих кредитних спілок	610	614	0,7%
Загальні активи, млн грн	2432,8	2730,2	12,2
Кредити, надані членам кредитних спілок (залишок на кін. періоду), млн грн	2281,9	2581,9	13,1%
Капітал, млн грн	958,8	1171,6	22,2
Інші кредитні установи			
Кількість зареєстрованих кредитних установ	48	54	12,5
Загальні активи, млн грн	3051,2	3985,8	38,7
Обсяги виданих кредитів на звітну дату, млн грн	1487,5	2328,8	54,2%
Юридичні особи публічного права			
Кількість зареєстрованих юридичних осіб публічного права (на кінець періоду)	29	29	–
Загальні активи, млн грн	6288,7	4246,5	–32,8 %
Обсяги виданих кредитів на звітну дату, млн грн	2,529,2	1350,6	–46,6%

Таблиця 2

Динаміка обсягів фінансових послуг в Україні

Види фінансових послуг	Перше півріччя 2011	Перше півріччя 2012	Темп приросту, %
			Перше півр. 2012/ перше півр. 2011
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів	455,1	177,2	–61,1%
Надання позик	62,8	251,1	299,8%
Надання порук	0,6	0,3	–50%
Фінансовий лізинг	6,6	0,8	–87,9
Надання гарантій	3,8	127,0	3242,1 %
Факторинг	2222,1	5513,2	148,1
Операції з обміну валют	7705,0	5642,6	–26,8
Операції з переказу грошових коштів	1935,5	4638,8	139,7

ня цих показників свідчить про поступовий розвиток ринку фінансових послуг та збільшення довіри з боку громадян до фінансових установ.

Система недержавного пенсійного забезпечення становить третій рівень системи пенсійного забезпечення в Україні. Її розбудова здійснюється з 2004 р. після набрання чинності Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Основу такої системи складають недержавні пенсійні фонди.

Система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивається досить динамічно. На підставі проведеного дослідження було побудовано таблицю основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів та темпи їх приросту, що наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні

Недержавні пенсійні фонди	2011	9 міс. 2012	Темп приросту,%
			9 міс. 2012/2011
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	75,0	62,2	-17,1 %
Загальні активи, млн грн	1386,9	1549,2	11,7%
Пенсійні внески, млн грн, у т. ч.:	1102,0	1248,1	13,3%
від фізичних осіб	50,6	56,0	10,7%
від юридичних осіб	1051,2	1191,9	13,3%
від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,0 %
пенсійні виплати, млн грн	208,9	237,0	13,5%

Недержавне пенсійне забезпечення в Україні знаходиться на початковому етапі розвитку, проте спостерігається позитивний темп розвитку. Незважаючи на зменшення кількості недержавних пенсійних фондів, відбувається збільшення кількості укладених пенсійних контрактів, кількості осіб, що отримують пенсії, та загальний обсяг пенсійних виплат.

Висновки. Ринки фінансових послуг є ключовим фактором мобілізації фінансово-капітальних ресурсів у ринковій економіці, а також інструментом проведення інноваційної політики у державі. Вони постають невід'ємним атрибутом інституційного регулювання національної економіки.

Ринок фінансових послуг України знаходиться на початковому етапі розвитку, про що свідчать проаналізовані статистичні дані. Ми можемо спостерігати позитивну динаміку розвитку майже усіх напрямів функціонування ринку фінансових послуг, це пов'язано зі зростанням попиту на фінансові послуги.

До основних проблем розвитку ринку фінансових послуг належить недосконала законодавча база, відсутність повної та правдивої інформації стосовно учасників фінансового ринку, велика кількість спекулятивних операцій.

Державна політика розвитку фінансового ринку має бути спрямована на постійне підвищення рівня капіталізації економіки, а фінансовий ринок може та повинен розглядатися як важливий важіль якісного удосконалення інвестиційного процесу в державі.

Список використаної літератури

1. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 88–94.
2. Бутенко О.В. Роль іноземних банків у формуванні інноваційних національних банківських систем / О.В. Бутенко // Банківська справа. – 2010. – № 1. – С. 83.
3. Малютін О.К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 92–100.
4. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/742.html>

5. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України (від 12.07.2001 №2664-111) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

6. Школьник І. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія / І. Школьник. – Суми : Мрія-1, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

7. Юрій С. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С. Юрій, О. Луцишин // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 48–59.

8. Ящук В.В. Ринки фінансових послуг як складова системи економічного розвитку / Ящук В.В. // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 115–121.

В статье исследованы основные направления развития рынка финансовых услуг, тенденции мобилизации финансового капитала в сфере украинского рынка финансовых услуг. Основной целью развития украинского рынка финансовых услуг является содействие финансовой стабилизации, постепенному развитию национальной экономики и ее защите от неблагоприятных внешних влияний.

Ключевые слова: *экономическое развитие, рынок финансовых услуг, финансовые инструменты, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, финансовые компании, кредитные союзы.*

Basic directions of market of financial services development are investigational in the article. Tendencies of mobilization of financial capital are in the sphere of the Ukrainian market of financial services. The primary purpose of development of Ukrainian to the market of financial services is an assistance of the financial stabilizing, to gradual development of national economy and her protecting from unfavourable external influences.

Key words: *economic development, market of financial services, financial instruments, insurance companies, non-state pension fund, financial companies, credit unions.*

Одержано 15.02.2013.

ПОДАТКОВІ СТИМУЛИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті розроблено теоретичну модель соціально-орієнтованої системи оподаткування банківського сектора економіки та проаналізовано основні позитивні наслідки впровадження цієї моделі.

Ключові слова: соціально-орієнтована банківська система, банк соціально-орієнтованого типу, етичний податок, податок на фінансові трансакції.

Постановка проблеми. Сьогодні для України та усіх країн світу є актуальною проблема ненадійності банків та їх невідповідального функціонування, адже в умовах кризового стану економіки загалом більшість банків виявились неспроможними самостійно впоратися з фінансовими проблемами і вирішити їх безболісно для свої клієнтів та суспільства. Відповіддю на ключову роль банків у виникненні економічної кризи 2008–2012 рр. стала активізація світової спільноти та лідерів держав щодо питання недооподаткування фінансового сектора та пропозиції уведення в глобальне використання податку на фінансові трансакції.

З огляду на це актуальним стає дослідження ефективних шляхів уведення податку на фінансові операції банків та його макроекономічних наслідків для економіки та суспільства.

Актуальність обраної теми в науковому, методичному і практичному аспектах посилюється ще й тим, що сьогодні питання уведення податку на фінансові трансакції стоїть на порядку денному Європейської комісії, а його ефективність та наслідки досі викликають чимало суперечностей серед вчених та політиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню системи оподаткування банків присвячено наукові праці О.Г. Сербини, Н.В. Петровської, Л.А. Ключко. Розвитком теорії податкового регулювання доходів банків займалися такі відомі вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Мілль, А. Гікс, Дж. Кейнс та Д. Тобін. Робочою групою Європейської комісії розроблено пропозиції щодо введення податку на фінансові трансакції, проаналізовано його вплив на основні макроекономічні показники. Однак в економічній літературі немає комплексного аналізу оподаткування банківського сектора як окремої та особливої за своєю сутністю сфери діяльності.

Метою цієї статті є теоретичне моделювання соціально-орієнтованої системи оподаткування банківського сектора економіки та дослідження основних макроекономічних наслідків уведення цієї системи.

Для досягнення вищезазначеної мети поставлено такі завдання:

– запропонувати соціально-орієнтовану систему оподаткування банків та заснування Міжнародного фонду соціальної відповідальності та економічної справедливості;

– визначити організаційно-адміністративні основи функціонування соціально-орієнтованої банківської системи;

– висвітлити наслідки і перспективи впровадження соціально-орієнтованої банківської системи і оподаткування банків за етичним критерієм.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою формування соціально-орієнтованої банківської системи ми пропонуємо створення Міжнародного фонду соціальної відповідальності та економічної справедливості (далі – Фонд). Фонд є інститутом глобального управління, він має надані йому законом повноваження та існує на основі незаперечних (прерогативних) міжнародних угод, міжнародного законодавства і високого статусу у світі. Існує думка, що найбільше підходить на роль глобального регулятора Міжнародний валютний фонд, але, на наш погляд, для виконання глобальних соціальних цілей доцільним є заснування саме цього нового Фонду як однієї з міжнародних економічних інституцій Групи Світового банку.

Необхідність створення додаткового наднаціонального регулюючого органу впливає з того, що на даний момент жодна із подібних установ не включає до своєї компетенції податкового і нормативного регулювання етичних аспектів ведення фінансової діяльності.

Кошти фонду генеруються за рахунок оподаткування фінансових установ 0,5% від суми інвестицій, інших фінансових трансакцій. Об'єктом оподаткування за етичним критерієм є фінансова діяльність організації, яка потенційно несе негативний вплив на суспільство та додаткові ризики у світову економіку. Функція збору податку покладається на місцеві органи оподаткування, при цьому 50% із зібраних грошей перераховуються у казну Фонду. Згідно з принципом корисності та принципом рівності між вартістю суспільних послуг та їх еквівалентом (кошти, вилучені у населення у формі податку, повинні повертатись йому у вигляді державних послуг), Фонд розподіляє кошти між державами – членами глобальної угоди через різноманітні програми розвитку. Функціонально Фонд доцільно поділити на два основні департаменти:

1) департамент соціального розвитку і гарантування рівних можливостей. Уповноважений департамент визначає критичні соціальні потреби країн і здійснює відбір соціальних проектів. Зонами розвитку в першу чергу є базисні сфери життєдіяльності (медичне та ментальне здоров'я, освіта, забезпечення країн чистою водою та здоровою їжею тощо) та боротьба із бідністю.

2) департамент моніторингу та контролю. Департамент проводить контроль за діяльністю корпорацій, дотриманням ними етичних принципів ведення бізнесу, здійснює моніторинг та втручання при порушенні принципів соціально-орієнтованої банківської системи, економічної справедливості, корупції та лобіювання корпоративних інтересів.

Ці департаменти та їхні функціональні одиниці можуть співпрацювати з національними та міжнародними організаціями щодо вирішення тих чи інших проблем. Головна мета Фонду – це боротьба із бідністю та зниження рівня економічної нерівності, забезпечення етичних норм ведення бізнесу і нівелювання банківського матеріалізму. Крім того, Фонд виконує «виховну» функцію, тобто система оподаткування та контролю покликана легалізувати виховати в сучасних банках кращі принципи соціального банківництва та моральності прибутку.

Фонд не веде комерційної діяльності, а кошти, акумульовані з фінансового сектора, мають соціальну місію. Соціально-орієнтована система оподаткування банків єднає різноманітні податки на фінансові трансакції у один глобальний податок, а також вирішує низку дискусійних питань, так наприклад, за наявності глобального податку зникає необхідність окремого оподаткування депозитних вкладів фізичних осіб. Система звільняє від оподаткування резервних вкладів у банках соціально-орієнтованого типу і, навпаки, податок розповсюджується на депозитні вклади, здійснені у традиційних банках. «Депозитний податок» буде сплачуватися у вигляді податку на фінансові трансакції з дотриманням принципу резидентності, тобто з метою уникнення подвійного опо-

даткування податок акумулюється у країні, де знаходиться хоча б одна сторона угоди, в т. ч. там, де безпосередньо здійснюється банківський вклад. Глобальна система оподаткування має на меті нейтралізувати вплив міжнародного оподаткування на рішення економічних агентів, що є ключовим моментом досягнення ефективності податкової системи [1, с. 152].

Етичний податок усуває податкові бар'єри для транскордонного бізнесу, тому що стягнення «етичного ПДВ» за транзакцією відбувається за принципом стягнення його за країною походження, а не за місцем призначення. Проте як банк-відправник, так і банк-одержувач, будуть підпадати під моніторинг державної комісії на предмет етичності цієї транзакції. Банки, діяльність яких декларована як соціально-орієнтованого типу, підпадають під застосування штрафних санкцій у разі виявлення у їхній діяльності, таких транзакцій, які суперечать етичним критеріям, прямо або опосередковано мають негативний соціальний ефект через партнерів, третіх осіб або співпрацю з ними [2].

У контексті глобальної справедливості діяльність Фонду є виправданою, адже глобальний податок не лише виконує соціальну функцію, а й знижує ризики ухилення від сплати податку, відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом, відпливу капіталів та перелокалізації фінансових центрів.

Запропонована модель соціально-орієнтованого оподаткування дає право вибору (рис. 1). Перший варіант передбачає, що країни, які не є членами Фонду, не зможуть здійснювати міжнародні банківські операції, що робить їх економіку фактично закритою. У цьому випадку упевнено можна стверджувати, що участь у такому Фонді є позитивним фактором, тому що дозволяє країнам-членам не тільки відкрити світу свою економіку, а й отримати допомогу в тих сферах суспільного життя, які критично потребують фінансування.



Рис. 1. Моделі глобальної банківської системи

Друга модель полягає у веденні традиційного банківського бізнесу. Банки, які зареєстровані у країнах-членах Фонду, зобов'язані сплачувати податок на фінансові трансакції до державної казни, що буде своєрідною «ціною економічної свободи».

При виборі соціально-орієнтованої банківської моделі банк звільняється від сплати податку на трансакції, у випадку, якщо банк є офіційно визнаним і функціонує як банк соціально-орієнтованого типу (етичне, соціальне, ісламське банківництво). Банки, які дотримуються принципів ісламського права (шаріату) – ісламське банківництво, додатково мають дотримуватись принципів корпоративної соціальної відповідальності та етичності інвестиції, інакше їхня діяльність буде мати характер традиційної.

Глобальні проблеми вимагають глобальних рішень і вони можуть з'явитися лише з допомогою правильного глобального управління, у нашому випадку із впровадженням відповідної глобальної системи оподаткування.

Теоретична модель соціально-орієнтованої системи оподаткування (оподаткування за етичним критерієм) включає у свою міжнародну структуру функціональні представництва Фонду – приурядові комісії соціальної відповідальності та економічної справедливості.

Національні комісії у державах-членах є представницькими органами Фонду; вони об'єднують не лише представників урядового апарату держави, але і вчених, лідерів громадських організацій, аналітичних центрів тощо.

Національні комісії наділені легальним правом здійснювати контроль та рекомендації щодо дотримання та розвитку принципів соціальної і економічної відповідальності бізнесу, дотримання фінансовими установами задекларованого ними статусу традиційних чи соціально-орієнтованого типу. Комісія у тісній співпраці із податковими органами відстежує фінансово-господарську діяльність, яка не відповідає етичним критеріям та ухиляється від сплати «етичного» податку, що тягне за собою застосування штрафних санкцій та віднесення фінансової установи-порушника до категорії традиційних і навпаки.

Ключова проблема та завдання XXI ст. полягає у тому, щоб знайти спосіб економічного зростання (повної зайнятості, скорочення бідності), який не буде збільшувати розрив у доходах (економічну нерівність). Це можливо завдяки правильному поєднанню політики перерозподілу (оподаткування), економічного розвитку та відповідної соціальної політики, що, на нашу думку, є соціально-орієнтованою системою оподаткування фінансових установ.

Ця система може мати два основні макроекономічні результати:

– збільшення податкового навантаження на традиційні фінансові інститути частково знижує економічне зростання, зате державні видатки та видатки Фонду на програми соціального забезпечення зростають;

– звільнення соціально-орієнтованих банківських установ від сплати податку на фінансові трансакції стимулює їх економічне зростання, забезпечує інвестування та розвиток етичних і соціальних підприємств, створює позитивний соціальний ефект.

Соціально-орієнтована система оподаткування банківських установ створює позитивну кореляцію між перерозподілом доходів за етичним критерієм і зростанням, що базується на диференціації потоків капіталу між етичним і традиційним бізнесом. Соціально-орієнтована система оподаткування не зменшує обсягу капіталу в економіці, але ця система вирівнює привабливість традиційного та етичного (соціального) бізнесу, тобто стимулює підприємця вести високоприбутковий бізнес і платити прямо чи опосередковано податок на фінансові трансакції або вести етичний, інколи менш прибутковий, бізнес без сплати додаткового фінансового податку. Соціально-орієнтована система оподаткування створює взаємовигідний вибір: для фінансових установ – це податковий стимул ведення етичної банківської діяльності, інвестування у етичний та со-

ціальний бізнес, для малих підприємств, корпорацій та індивідуальних клієнтів співпраця з банками соціально-орієнтованого типу – це покращання іміджу, а також нижча ціна банківських продуктів та послуг, тому що на клієнтів не падає податковий тягар.

Система існуючих податкових стимулів є недосконалою, а у банківському секторі такі стимули фактично відсутні. Ризик надання пільг полягає у тому, що без державної вимоги реінвестування, надані пільги можуть використовуватися на споживання та розподіл між засновниками. Соціально-орієнтована система оподаткування фінансового сектора має протилежний результат, адже вона виключає із бази оподаткування банки соціально-орієнтованого типу, але банк за рішенням національної комісії чи відповідального департаменту Фонду може бути виключений із списку податкової недоторканності, якщо не здійснює реінвестування прибутків у етичний та соціальний бізнес [3, с. 256].

Соціально-орієнтована система оподаткування банківської сфери примножує багатство і забезпечує соціальний добробут держав. Результатом її впровадження є зменшення неморальної економічної нерівності (нерівність, яка заснована на корупції, жадібності, нерівності можливостей і т. д.). Таким чином, пропонується система не порушує основних принципів капіталізму, а фінансові та нефінансові організації мають стимул до створення і зростання їхнього бізнесу. При цьому їхня економічна свобода не обмежується міждержавними кордонами, але обмежується мораллю та етикою ведення бізнесу, тобто фінансові установи мають економічну свободу у рамках того напрямку, який вони задекларували (соціально-орієнтований чи традиційний) і принципи якого визначені законом. На нашу думку, краще мати поміркований (визначений природою капіталізму) рівень нерівності доходів у державі соціального добробуту (економічний лібералізм, заснований на чіткому, визначеному законом внеску у загальне благо суспільства), аніж мати нерівність доходів у державі жадібного корумпованого капіталізму (економічний лібералізм, який діє в умовах неморального ринку, неконкретизованого, добровільного внеску у загальне благо суспільства).

Висновки. Запропонована нами модель соціально-орієнтованої банківської системи має етичне та економічне підґрунтя для запровадження у світову практику. Першим етапом її реалізації може бути створення робочої групи при Світовому банку з уже залученими експертами Європейської комісії.

Соціально-орієнтована система оподаткування банківського сектора, а в перспективі і усього фінансового сектора – спосіб помістити бідність і гостру економічну нерівність у музей історії помилок світу, спосіб врятуватись від моральної та економічної кризи, побудувати сучасне моральне суспільство.

Питання перед глобальними лідерами та союзами країн сьогодні в умовах моральної та фінансової кризи капіталізму стоїть у тому, коли вони перестануть прикривати та підгодовувати інтереси корпорацій і коли, нарешті, капіталізм та урядова машина почнуть працювати на користь більшості населення планети.

Список використаної літератури

1. Лук'яненко О.В. Теоретичний аспект нейтральності у міжнародному оподаткуванні / О.В. Лук'яненко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – № 5. – Т. 1. – 2009. – С. 149–152.

2. Пріоритети податкових стимулів: світовий досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=270>

3. Сич О.А. Податкові стимули розвитку економіки / О.А. Сич // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 18.9. – 2008. – С. 254–258.

4. Реверчук С.К. Податкове регулювання банківської діяльності: монографія / С.К. Реверчук, О.Г. Сербина, Н.Й. Реверчук та ін. – К.: «Знання»; Львів: «Триада плюс», 2010. – 220 с.

В статье разработана теоретическая модель социально-ориентированной системы налогообложения банковского сектора экономики и проанализированы основные положительные характеристики внедрения модели.

Ключевые слова: *социально-ориентированная банковская система, банк социально-ориентированного типа, этический налог, налог на финансовые транзакции.*

The paper developed a theoretical model of socially-oriented taxation system of banking sector and analyzes the main positive characteristics of model implementation.

Key words: *social-oriented banking system, socio-oriented bank, ethical tax, a tax on financial transactions.*

Одержано 15.02.2013.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОБРОБКИ ОБЛІКОВИХ ДОКУМЕНТІВ

У статті розглянуто важливі вимоги та умови до правомірності первинних документів, де що по-різному викладені у національних нормативно-правових актах. З метою упорядкування та оптимізації документування на підприємстві досліджено наслідки втрати документів та процес їх відновлення. Оцінено позиції наукового товариства щодо автоматизації облікового процесу. Запропоновано власне бачення організації автоматизованої обробки документів на підставі розмежування функцій управління і технічної підтримки.

Ключові слова: документ, документування, інноваційні технології, електронний обліковий процес.

Постановка та актуальність проблеми. У реаліях теперішнього часу для компаній значно ускладнено умови ведення бізнесу, що спричинено світовою фінансовою кризою, агресивним конкурентним середовищем, негативним впливом економічних ризиків та умовами невизначеності. Успішність компанії залежить від оперативності роботи її інформаційної системи, на яку покладено відповідальне завдання у виробленні релевантної інформації для прийняття управлінських рішень. Чим більшою є компанія, тим більше вхідних документів на паперових носіях надходить до її служб для обробки і подальшої передачі до бази даних. Механічна обробка документів стала безперспективною і навіть збитковою, оскільки спричиняє значний рівень помилок і затримок, які створюють додаткові складності для налагодженої роботи компанії. Вкрай необхідне рішення для потокового ведення документів, яке вилучає інформацію з паперових документів і спрямовує до бази даних підприємства. Розвиток інформаційних технологій дозволяє організаціям будь-якого типу та розміру повністю автоматизувати процес обробки та ведення документів в інформаційній системі, що дозволяє в разі знизити витрати на обслуговування цих процесів та підвищити їх якість.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні ефективності застосування інноваційних технологій для організації обробки та ведення документів на паперових носіях з урахуванням цільового призначення та умов ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активне конкурентне середовище вимагає від підприємств активізації і розширення бізнесу. Ретельне виконання запланованих заходів потребує належних технологій обліку, реєстрації, обробки, мобілізації та зберігання інформаційних ресурсів, які можуть бути використані для підтримки та розвитку бізнесу.

Дослідження у сфері документального забезпечення бухгалтерського обліку здійснював В. Пархоменко [5]. Практичну спрямованість має праця А. Василенко, в якій опрацьовано методику складання та використання первинних документів [3]. Всебічно теоретико-методологічні принципи обліку в реаліях технічного прогресу суспільства та панування інноваційних технологій розкрили М. Білуха та Т. Микитенко [1]. Низку питань, пов'язаних зі стандартизацією до-

кументації процесів, реформуванням їх організації та технічною складовою автоматизації системи обліку вирішували С. Левицька та О. Осадча [4]. Нове бачення організації документообігу реалізовано в праці Н. Проня [11]. Удосконалення порядку організації документального оформлення виплати заробітної плати висвітлено у праці К. Безверхого [2]. У сукупності всі ці праці спрямовані на поліпшення інформаційного середовища обліку задля покращання організації діяльності компанії та якомога масштабнішого розкриття потенціалу для просування бізнесу.

Зростання вхідної документації створює додаткові проблеми, пов'язані з необхідністю їх оперативної обробки, що в умовах механічної праці майже неможливо. Вкрай важливо визначити безумовні переваги інноваційних технологій, задіяних для обслуговування процесу документування на підприємстві. У дослідженні зроблено спробу презентувати власне бачення автоматизованого потокового ведення документів широкому загалу фахівців.

Основні результати дослідження. Інформаційно-технологічні рішення мають очевидний вплив на організаційну культуру та фінансово-господарський процес підприємства задля формування управлінських рішень. Будь-яке рішення, пов'язане з організацією і провадженням бізнесу, вимагає відповідного обґрунтування, що досягається шляхом ведення документів, які є джерелом знань та підставою для фіксації, передачі та прийняття управлінських рішень. Упевненість у фінансовій стабільності керівник може отримувати виключно у разі відповідного та належного порядку в облікових записах – підстави для формування звітності, затребуваної користувачами різного рівня. Будь-які прорахунки в організації інформаційного забезпечення миттєво позначаються на всіх аспектах життєдіяльності компанії.

Інформаційна база є потужним інструментом управління, тому до її організації висувуються підвищені вимоги, які повною мірою здатна задовольнити облікова система, генеруючи релевантні інформаційні ресурси для потреб управління.

Бухгалтерський облік як упорядкована система узагальнення інформації про діяльність юридичних осіб, на відміну від оперативно-технічного та статистичного обліку, ґрунтується на методі документування, яким передбачено суцільне та безперервне фіксування всіх господарських операцій, що мають місце у діяльності господарюючих суб'єктів [5, с. 7].

Поняття первинного документа історично є обліковим, оскільки закріплено і регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» – це документ, який містить відомості про господарські операції та підтверджує факт їх здійснення [8]. Первинні документи є підґрунтям не тільки для бухгалтерського обліку, оскільки у рівних частинах вони задіяні для складання фінансової, статистичної, та податкової звітності.

З метою оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат й інших показників, пов'язаних з визначенням об'єкта оподаткування на підставі первинних документів, облікових реєстрів, фінансової звітності та документів, що відображають розрахунки сплати податків, зборів і ведення яких передбачене чинним законодавством [6]. Це спонукає до висновку про дуалістичність природи первинного документа, який може бути задіяний для вирішення питань облікового, податкового та юридичного характеру.

Певна суперечливість виникла між визначеннями первинних документів у національних нормативно-правових актах. Зокрема, Положенням № 88 дещо розширене поняття первинного документа, до якого віднесено і розпорядчі документи [7]. Дійсно, що релевантну цінність мають документи різного рівня – директивна інформація із наказів і розпоряджень збільшує обсяги запланованих заходів, в результаті чого формується інформація, яка забезпечує персонал необхідними даними для контролю та регулювання управлінських рішень. Про-

те директивні документи підтверджують згоду на здійснення господарської операції, проте не відображають факт її здійснення, що не може бути використано для підготовки звітної інформації, а отже, не може бути підставою для визначення розпоряджень первинними документами.

Інформація, затребувана системою управління, не може у повному обсязі бути використаною для складання облікової звітності. Проте вся без винятку інформація формує базу знань, необхідних для регулювання бізнесу та розробки пропозицій інноваційного характеру, які затребувані в умовах сучасного економічно нестабільного середовища. Реальна дійсність є такою, що якщо компанія не надає переваги інноваційним технологіям обробки й актуалізації документів, корисну інформацію можна вважати втраченою, хоча саме ці дані могли бути задіяні для цільової діяльності.

Організація облікового процесу на підприємстві має бути налагоджена таким чином, щоб максимально запобігти ризиковим та форс-мажорним ситуаціям. Тим не менш, практика здійснення діяльності суб'єктом господарювання є такою, що підприємствам притаманні ризикові ситуації, пов'язані з навмисною або незапланованою втратою (фізичним знищенням) первинної документації. Такі ситуації є вельми небажаними для підприємства, оскільки супроводжуються притягненням відповідальних осіб до адміністративної, фінансової і навіть кримінальної відповідальності (табл. 1).

Таблиця 1

Відповідальність за зникнення первинної документації

Адміністративна відповідальність	Фінансова відповідальність	Кримінальна відповідальність
Відповідальність покладається на власників (керівників) підприємства і головного бухгалтера як посадову особу, відповідальну за належне ведення бухгалтерського обліку	Порушення документального оформлення сум витрат платника податку на прибуток тягне за собою неправомірність валових витрат і заниження об'єкта оподаткування, що своїм наслідком матиме накладання фінансових (штрафних) санкцій за порушення податкового законодавства	Застосовується у разі навмисного знищення, псування, приховування, втрати документів, вдіяного з особистим корисним інтересом
Відсутність підтверджуючих документів спричиняє накладання адміністративних штрафів:		Штраф до 50 НМДГ або обмеження волі строком до 3 років – для звичайних документів
– у розмірі від 8 до 15 НМДГ при виявленні порушень ведення обліку в установленому порядку	У разі відсутності належного документального оформлення включення до податкового кредиту сум ПДВ на платника податку покладаються фінансові (штрафні) санкції	Штраф до 70 НМДГ або обмеження (або позбавлення) волі строком до 3 років – для особливо важливих документів
– у розмірі від 5 до 10 НМДГ у разі порушення порядку ведення податкового обліку		
– від 10 до 15 НМДГ, якщо не забезпечено належний стан первинного обліку		
До не посадових осіб обмежуються застосуванням дисциплінарної відповідальності		

Для поновлення втрачених (знищених, зіпсованих) документів керівники-ві необхідно керуватися вимогами Положення про документальне забезпечення

записів у бухгалтерському обліку: письмово повідомити правоохоронні органи про знищення (зникнення) документів; призначити наказом комісію (у складі працівників бухгалтерії, юриста, головного інженера, інженера з охорони праці, працівників слідчих органів, охорони та державного пожежного нагляду тощо) для встановлення кількості втрачених документів та причин їх зникнення. Необхідно призначити службове розслідування, наказом встановити притягнення до відповідальності посадових осіб та передати до архіву складену довідку про причини відсутності документів.

Відновлення втраченої документації розпочинається з відповідного наказу, після чого здійснюють аналіз поточного стану справ бухгалтерії та виявляють перехідні операції на підставі зіставлення періодів, суміжних із відсутніми (втраченими). Підприємству для відновлення документів необхідно звернутися до суб'єктів, які можуть надати копії втрачених документів.

Податкові органи можуть надати копії втрачених звітів та податкових декларацій. Для цього необхідно скласти та подати письмову заяву з пояснювальною запискою і документи, які уточнюють причини втрати документації. Дублікат відновленого документу матиме таку ж саму юридичну силу і визнається повноцінним документом для провадження обліку.

Обслуговуючий банк для відновлення обліку розрахунків, складання списку контрагентів, з якими здійснювалися безготівкові розрахунки, має надати виписку-реєстр операцій, проведених за розрахунковим рахунком, та копії платіжних документів.

Контрагенти надають дублікати втрачених договорів, рахунків, актів, накладних. Обов'язково здійснюється перевірка тотожності розрахунків із покупцями та постачальниками.

Після відновлення документів складаються реєстри бухгалтерського та податкового обліку, складаються форми звітності. Якщо підсумкові дані у відновлених реєстрах повністю відповідають даним копій звітів та декларацій, облік вважається повністю відновленим.

Процедура відновлення обліку ускладнюється в разі неможливості повного відновлення втрачених документів. Українським законодавством встановлюється відповідальність за відсутність документів з будь-яких причин. На облікову систему покладається зобов'язання здійснити відповідні коригування та встановити осіб та рівень їх відповідальності.

Можливості сучасних технологій дозволяють при обробці документів отримувати повністю ідентичний паперовому оригіналу електронний документ, який може зберігатися в базі даних роками і до якого є постійний оперативний доступ за запитом будь-якого користувача. Тим більше, що на отримання затребуваного документа користувачеві потрібні лічені секунди. Керівник може не піклуватися про допустиму втрату документів, оскільки їх архівація дозволяє завжди мати резервну копію, що ефективно організовує зберігання документів.

Значно спрощується зберігання облікових документів після їх опрацювання фінансовими службами підприємства. Усі без винятку групи первинних документів мають зберігатися в архіві згідно з установленим строком – 3 роки, якщо документи пройшли перевірку контролюючими органами [10]. В автоматизованому режимі немає потреби дбати про зберігання документів, оскільки вони архівуються в банку даних і залишаються в ньому до потреби згідно з цільовим запитом. Дані не будуть втрачені та можуть бути повторно використані для аналізу фінансового стану підприємства у динаміці.

У жодному разі документ в його електронній формі не може вважатися недійсним і таким, що не має юридичної сили і доказовості при встановленні факту здійснення господарської операції. Електронний документ – це документ, інформацію в якому зафіксовано у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити. Такий документ може бути створений, переданий,

збережений і перетворений у візуальну форму [9]. Електронні документи мають повну доказову силу і так само є підставою для складання та подання фінансової звітності до контролюючих органів.

Перехід на автоматизовані технології є логічним наслідком інформатизації суспільства та організації нового економічного середовища. Нові інформаційні технології в електронному обліку – це сукупність нових засобів та методів обробки обліково-економічної інформації, передача, зберігання та відображення даних з меншими затратами [1, с. 16]. Отже, роль інформатизації є такою, що докорінно змінює уявлення про ведення обліку, що дозволяє компаніям отримати економічну та нематеріальну користь, один раз вклавши кошти в автоматизацію облікового процесу.

Програмні продукти за своїми технічними параметрами повинні: забезпечувати одноразове введення даних та багаторазове їх використання для формування оперативної інформації, необхідної для контролю й управління; містити функціональний комплекс рішень поставлених завдань за видами обліку та забезпеченості роботи в ритмі конфігуратора; включати єдиний взаємопов'язаний технологічний процес обробки первинної та зведеної документації [4, с. 15].

Можливості програмного забезпечення потокового ведення документів значно розширені, що пояснюється неупинним розвитком технологій. Встановивши програму, компанія отримує потужну систему, здатну автоматично фільтрувати, розпізнавати, опрацьовувати, оновлювати, зберігати та передавати інформацію з паперових носіїв.

Емпірично доведено, що завдяки автоматизованій обробці документів швидкість та точність ведення документів зростає в декілька разів і суттєво скорочується час, необхідний для їх обробки.

Перед автоматизованою обробкою документів цей процес має бути ретельно налагоджений з боку управлінської системи – необхідно потурбуватися про каталогізацію документів та їх структурування для спрощення технічної сторони питання (рис. 1).

Щодо питання удосконалення автоматизації облікових документів ґрунтовним є дослідження К. Безверхого, який запропонував оптимізувати електронний документообіг на підприємстві шляхом внесення додаткових реквізитів, за якими можна оперативно ідентифікувати документ [2, с. 19].

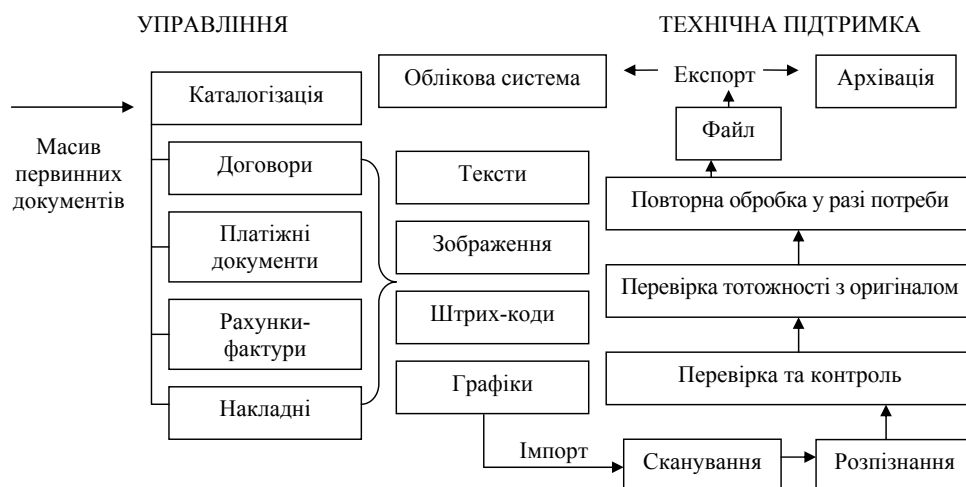


Рис. 1. Автоматизована обробка облікових документів

Можливості інноваційних технологій дозволяють вдало поєднати автоматизацію первинних документів та формування бази власних типів документів, розроблених для управлінських потреб підприємства. Більшість програм, запропонованих на ринку інформаційних технологій, здатні повністю забезпечити запити їх користувачів щодо виконання завдань з організації документаційних процесів [11, с. 48].

Інформація з документів оперативно потрапляє до бази даних без механічних помилок та затримок. У результаті значно прискорюється процес підготовки та складання звітності для контролюючих органів, що не чинить зайвих перешкод бізнесу та ризиків штрафних санкцій.

Висновки. Інноваційні технології створили нову сферу діяльності, в якій керівник має турбуватися виключно про належний контроль. Організація потужної регулюючої системи на базі програмних продуктів дозволяє без зайвих витрат часу та коштів формувати беззаперечну конкурентну перевагу будь-якого господарюючого суб'єкта – інформаційну базу, яка надає інформацію для потреб управління згідно з цільовою спрямованістю. Крім продуктів аналітичного характеру, важливими є рішення технічного напрямку, які забезпечують експорт даних до інформаційної системи. Впровадження технологій потокової обробки документів дозволяє в разі знизити ризики, пов'язані із введенням до бази недостовірної, викривленої та підробленої інформації. У роботі презентовано власне бачення організації автоматизованого процесу ведення документів, у якому чітко розмежовані функції управлінської системи та технічної підтримки. Надалі автором планується розширити дослідження технологій ведення документів задля оптимізації обліково-аналітичного процесу.

Список використаної літератури

1. Белуха Н. Теоретические и методологические принципы электронного учета хозяйственной деятельности / Н. Белуха, Т. Микитенко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 12. – С. 15–24.
2. Безверхий К. Організація первинного обліку непрямих витрат промислових підприємств / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 2. – С. 16–23.
3. Василенко А. Первичные документы: правила составления и применения / А. Василенко // Все о бухгалтерском учете. – 2011. – № 16. – С. 9–17.
4. Левицька С. Критерії ефективності документаційних процесів / С. Левицька, О. Осадча // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 1. – С. 10–17.
5. Пархоменко В. Документальне забезпечення бухгалтерського обліку / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 8. – С. 7–11.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>>
7. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Мініфіну України від 24.05.95 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>>
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon.nau.ua/doc/?code=996-14>>
9. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15>>
10. Про затвердження Переліку типових документів: Наказ Кабінету Міністрів України від 20.07.98 р. № 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0576-98>>

11. Пронь Н.О. Документування в Україні: сучасний стан та напрями наступних досліджень / Н.О. Пронь // Наук. праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Вип. 20. – Ч. 1. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 47–52.

В статье рассмотрены немаловажные требования и условия к правомерности первичных документов, несколько по-разному изложенных в национальных нормативно-правовых актах. В целях упорядочения и оптимизации документирования на предприятии исследованы последствия потери документов и процесс их восстановления. Оценены позиции научного общества касательно автоматизации учетного процесса. Предложено собственное видение организации автоматизированной обработки документов, на основании разграничения функции управления и технической поддержки.

Ключевые слова: документ, документирование, инновационные технологии, электронный учетный процесс.

The article considers important requirement and conditions of lawfulness of primary documents, somewhat differently set forth in the national legal acts. In order to streamline and optimization the documenting of company researched the consequences of loss of documents and the process of it recovery. Assess the position of Scientific Society of regarding the automation of the accounting process. Proposed own vision of organization automated processing of documents on differentiation functions of management and technical support.

Key words: document, documenting, innovative technology, electronic accounting process.

Одержано 21.01.2013.

SUMMARIES

УДК 658.5:69.0

S. Anpilov, A. Sorochaikin

MODERN TENDENCIES OF MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUILDING ENTERPRISES

Systems of different levels of economy are simultaneously objects, realizing their own goals and external environment for the systems of the lower level. Such complex or multilevel organization of external and internal environment of economic systems has a direct impact on the process of development and further realization of economic strategies.

On the level of impact on enterprise we single out 4 groups of factors: factors of macro environment (external factors of distant environment); factors of meso environment (external factors of immediate environment); factors of microenvironment (inner factors on the level of enterprise); factors of nano environment (inner factors on the level of a worker). Thus, the enterprise is a complex opened dynamically developing system which represents a subsystem of more complex macro systems and meso systems.

The stated presentation serves as a basis of the concept of the integrated process management. Conceptual specificity of such a management is a definition of an enterprise as a part of interconnected, interacting and interdependent chain or net. Tendencies of development of modern business show that enterprises long for the creation of metamarkets on which the elements of logistical chain uninterruptedly change for more effective ones.

Functioning of construction complex has a cyclic character. This cyclicity is generated by the general cyclicity of economic development. The cyclicity of development of construction complex is conditioned by the fluctuation of supply and demand on the objects of new construction.

Functioning of business in the conditions of metacapitalism requires the realization of the strategy which can be defined as a system of continuous transformation of assets for the achievement of the final goal.

Sustainability of development of organization will be defined not only by its internal ability to the sustainable development and sustainability of conditions of macro environment of functioning but a stability of bounds of entrepreneurial net formed by an enterprise.

УДК 622.2:658.8.03

L. Bandorina, L. Yarmolenko

MODELING PRICING SYSTEM FOR ENTERPRISES MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE

The article focuses on the formation of an effective strategy and tactic of pricing that affects the effectiveness of the strategy of the entire enterprise.

This analysis allows us to formulate some conclusions about the current pricing system of the “North Mining”, namely:

- calculation of basic price of the finished product is not performed. This is due to the fact that the plant is a part of the mining group “Metinvest Holding,” and monthly receives from the management of “Metinvest” calculated price of the finished product;

- lack of procedure of an independent establishment of the base price in the company does not allow to receive a complete picture of the of pricing policy, to track factors that are involved in the formation of price directly;

- management of JSC “North Mining and Concentration Complex” is not able to substantiate the value of the price as an element of competitiveness.

The purpose of this research is to simulate the price formation policy of the JSC “North Mining and Concentration Complex”, provide price computation, their subsequent analysis and recalculation based on the quality characteristics of products. Such system will allow professionals to obtain information about basic prices, to perform break-even analysis for these prices and active react to changes in the prices level, using the model of price addition.

УДК 657.24

K. Bezverhiy

REGISTERS OF ACCOUNTING AS A COMPONENTS OF ACCOUNTING AND REPORTING INFORMATION ENTERPRISES

The article deals with the accounting registers as a component of accounting and reporting information of the enterprise based on the urgent necessity in improvement and refinement of their content and development of new information to meet user needs.

Considering the importance of the conceptual apparatus it is researched the definition of the terms “register”, “accounting records”, “accounting registers” taking into account achievements of the leading scientific elite of Ukraine and abroad and legal basis of accounting organization.

The article presents the classification of accounting records. The author’s research of current approaches for the classification of accounting records allow us to indicate the most important classification features of accounting records of the industrial enterprises: by the intent and nature of the record, terms of content, form, its structure, the method of filling, as intended, the way of drafting, the type of media information.

In consequence of the given research the author indicates the peculiarities of the accounting records usage in computer and paper forms of accounting. The structure of an electronic register is analyzed.

In prospect the author has identified the necessity in development of common and arbitrary forms of accounting records based on the specificity of the information requests of the summarized information users. They are objectively claimed by requirements in expansion of tools for summarizing the information concerning the facts of the enterprise’s economic life with the purpose of compiling both internal and external reporting data of the enterprise.

УДК 658.5:004

T. Bochulya

ACCOUNTING COMPONENT OF INFORMATION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article pays attention to the acute question of information potential usage, which is derivative of implementation of accounting and analytical process, with the result when the enterprise gets the powerful tool that is able to provide business productivity and get economic benefits.

Taking into account the exceptional importance of information as a resource for business it has been formed a model of information behavior which aims to optimize information infrastructure to effective support of business processes.

Focusing on researches of the leading scientists of our time, the article shows dynamic changes in character of accounting, which caused not only by development of scientific thought but the change of socio-economic system of the world space and the influence of information age where the central place is occupied by technology and communications.

The author’s vision on organization of accounting and analytical process is presented. Its result is to obtain relevant knowledge, which is demanded according to the target orientation of business and information potential. It has a relevant character and is capable for bringing economic benefits in future.

Among results of the study it is allocated the construction of information process which organized by a reciprocal work of information and financial analysts that allows us to organize the information flows such avoiding information asymmetry and decreasing business productivity.

In a subsequent the author intends us to deepen the research in the direction determining of aggregate economic effect of the information usage, that allow us to regulate the cost of information in accordance with destinations and rhythms of business processes.

УДК 336.71

T. Bolgar

CREDIT RISK AS THE MAIN CONSTITUENT PART OF THE CREDIT RISKS SYSTEM AND THE ROLE OF THE PROBLEM CREDITS IN ITS FORMATION

Credit operations have been the privileged way of acting of contemporary Ukrainian banking establishment for a long time. They are those who bring the biggest part of banking

revenues but at the same time they are the most risky in the banking activity and can lead to the significant financial loss. Note the fact that with the onset of the financial crisis the opportunity to pay by credit got shorter, i.e. the likelihood of problem loans increasing, and hence the credit risk.

Having analyzed the definitions of the term “credit risk”, which are given by the leading scholars and are presented in NBU regulations, we offer the author’s vision of the category. Under the credit risk term we propose to understand the probability of default on borrowers’, contracting parties’ or an issuers’ obligations to the lender (a bank) as a result of internal and external factors on the bank.

The most important qualifying features of the credit risk, in our view, are financial implications of this type of risk realization, as the banking institution is interested in a positive financial result. Consequently, the financial consequences of the realized credit risk may be the financial damage, loss of profits and the income. The least attractive outcome for the bank is receiving financial losses.

It is important to note that the main generator of the credit risk and a financial loss is a problem loan. The concept of “credit risk” and “problem loans” is closely related and stay in cause-effect relationships, as it is shown in scientific articles.

УДК 338.439.02

N. Bondarenko, E. Kazarinova

FOOD SECURITY OF THE COUNTRY AS A CRITERION OF STABILITY OF ECONOMY

The article is devoted to a problem of food security, as one of the acute and sensitive issues in modern world. The relevance of work is caused by the fact that the food security acts as a guarantee of economic and social independence of the nation in conditions of the steady growth of population of the Earth. Unevenness of distribution of resources and their limitation lead to acute food problems that in its turn can cause socio-political destabilization of the country.

In the research the factors revealed by authors having essential impact on considered branch and, therefore, on food security within the country are reflected. Among them there are the following: dependence of outputs on number of the agrarian enterprises and country people, specifics of the Russian climatic conditions, negative influence of privatization on economic relations in branches of agro-industrial complex, decrease in investments into the agriculture. Besides, authors have noted the necessity of providing the population by food more at the expense of domestic producers that is problematic for the Russian economy in last decades.

Authors have emphasized a state role in further development of the agrar sector of economy and the solution of food problems of the country, expressed in carrying out social programs and increase in the grants increasing quality of made production, and also a standard of living and peasantry working conditions.

УДК 658.5

L. Burkova

ASSESSMENT OF AN ENTERPRISE’S ECONOMIC ACTIVITY RESULTS CONSIDERING THE “ASSET DEFICIT” INDICATOR

There has been made an assumption that there is no effect of substituting assets that are liquid to less extent for the ones that are liquid to greater extent as the former cannot repay time liabilities.

Thus, it is advisable to find out what kinds of assets are lacking for a balance to reach liquidity or for an enterprise to become solvent and to determine the amount of funds for providing an economic entity with the assets.

Taking into account the impossibility of substituting assets that are liquid to the less extent for the ones that are liquid to the greater extent using the total liquidity ratios as every ratio shows to what extent all current liabilities can be settled at the expense of current assets of different liquidity degrees.

It is necessary to determine norms for each group apart. For this purpose the adjusted ratios are suggested to be applied to assessing liquidity.

Enterprises can have ratio values which are lower or higher than the norm. It is suggested to regard the value that should be added to the ratio for it to reach the norm value as “a deficit”; the value by which the ratio is lower than the norm should be regarded as “an excess”.

While determining the total amount of the asset deficit of an enterprise the following should be taken into account: assets are analyzed in succession of liquidity diminishing; deficit of the assets that are liquid to the greatest extent is not covered with the asset excess of any group; liquid asset deficit of group An is covered at the expense of asset excess of group An-1 until the latter group's norm value is achieved.

It is suggested to calculate the total size of liquid asset deficit as the sum of products of deficits of various kinds of assets and ratios of bringing assets to the form of largest liquidity.

The developed technique enables to determine the deficit in every group of the liquid assets and calculate the size of financial resources required for improving the financial position of an enterprise.

УДК 331.56:330.1

O. Chorna

EVALUATION OF THE CORRELATION MODEL OF ECONOMIC GROWTH AND UNEMPLOYMENT LEVEL

The article presents analyze of the present dynamics of macroeconomic indicators in the U.S., evaluates the conditions for economic growth and the factors that influence on it, and analyzes system interactions occurring between economic growth and unemployment level. The given analysis allows us to formulate some conclusions concerning correlation of economic growth and unemployment level:

The structure and dynamics of unemployment in the U.S. should be equal to the average rate 5-6%, assuming that there is full employment. This figure is not a threat to the economy and there is an indication of labor mobility. In official reports this level of unemployment is one of the strengths of the U.S. economy.

Exogenous and endogenous factors influence on fluctuations of average level of unemployment in the U.S. from 1948 till 2012 and directly related to economic trends. At the same time, rising unemployment is a result of some processes (cycles of economic development, movement of labor force from the productive sector to the service sector), and is a cause of other processes (changes in macroeconomic policy, in wage system and in fiscal policy). But only at a certain level of unemployment, the government takes measures to reduce it suggesting the presence of natural “equilibrium unemployment level”.

Economic growth is a factor that has a significant impact on the dynamics of unemployment. Analysis allows us to clearly identify correlation between dynamics of economic growth (GDP) and unemployment, and to describe the period of the crisis.

УДК 004:330.131.7

B. Demyanchuk, V. Kosarev

COMPROMISE THEORY: UTILITY AND RISKS MODEL, HEURISTIC SOLUTIONS, CONSEQUENCE PREDICTION

The article shows the necessity of both rational and heuristic behavior while preparation and decision-making. Compromise behavior theory has been developed on the basis of: utility and risks model under the antagonistic uncertainty; consideration of preferences of a decision-making person; consequences of a decision prediction method.

The first stage represents the utility and risks model. This is a curve showing development of a logistic type for wins and losses. It is sufficiently allowed for the simultaneous counteraction of factors in favor and against the goal achievement.

The second stage is heuristic. It reflects preferences of a decision-making person under the conditions of his natural concerned attitude towards the anticipated wins and losses. The distinct level of uncertainty in the initial data leads to unlike consideration of behavior of a decision-making person while building the utility and risks function.

The third stage is a prediction of consequences of the decision made. The basis for prediction of achievement probabilities for a desired wins value and losses value are the results of a business game.

УДК 37.025:330.01

Z. Dzhigerov, M. Dubovik

MULTIPLIER OF KNOWLEDGE AND INTELLECTUALIZATION OF ECONOMIC GROWTH

The article deals with the process of knowledge animation on the simple growth model, which assumes that the production knowledge (technology) created by human intelligence is the basis, and a source of the created value and economic growth. This analysis allows us to formulate some conclusions about the process of animation knowledge and its impact on economic growth:

– Simple living labor creates the added value. Repetition of routine operations in the definite moment gives a new quality to work: in the process of accumulation of a critical mass the production knowledge begins to materialize in the created tools or formulated and transferred technologies. In the process of gradual learning by own or other experience the labour becomes enriched and elemental; gradually a special kind of activity on the production and transfer of knowledge is forming (education sector). As a result, we can formulate the following hypothesis. The economic growth is provided primarily by the intellectual component of the production factors created the added value in each production process.

– It is simulated the process of new knowledge and growth creation, the specifics of this increase is indicated by an increase in the share of non-material component. While the material content of the product is always integrated with the real material costs once the created knowledge will be able to be circulated in each unit of the created product without any additional expenses. In the final product multiplication of the value of intellectual, embodied primarily in human capital together with the cost of natural resources creates the gross value added, and can be evaluated as the multiplier effect of knowledge.

– The cost of the material component of a factor of production is simply transferred to the cost of the product making no additions but the further adaptation of the same idea creates the added value at every turn. Repeated usage of knowledge in the process of labor determines the multiplier effect of knowledge. Thus, we can talk about economic growth as a process of intellectualization produced GDP.

УДК 331.101.262

G. Glukha, O. Glukha

HUMAN CAPITAL IN THE CONTEST OF ECONOMIC GROWTH

For the past one and a half-two decades social and economic development is more and more characterized by the increasing role of human factor. The reason for that is the complexity of its organization, human capital drastic, changes and tough competitor on the world market. All these led to the search of the ways how to increase its efficiency. Human capital is the most valuable source to improve the today's economic functioning.

The most widespread theory of contemporary research is the endogenous theory of growth; its aim is to prove the technical progress endogenous factor existence, which neoclassical theories represented as exogenous factor. According to the theory the endogamy of technical changes is connected with human capital (it shows the volume of knowledge and experience rate).

The increase in knowledge is of endogenous nature, is dependent on the educational system and scientific research policy development. This theory stipulates that economic development and human capital increase are interdependent. Thus, according to many analysts, human capital is of vital importance.

Ukraine is the country with huge human potential. To use it rationally is the most important. Human reserves are also characterized by "depreciation", so it takes some time to renew it. The best way for renovation is to attract corresponding investments.

In today's world humans are not just labor that sometimes come to be too costly, but is valuable resource that needs investments to bring benefits. People can efficiently use their skills are knowledge only if the state provides reliable social welfare programs, good working conditions health insurance. It will result in uphold of economic growth high paces.

УДК 658.628

L. Gonchar

THE STRUCTURING OF THE ENTERPRISE ASSORTMENT DUE TO ITS ANALYSIS

The accumulated practical experience shows that exactly the uncontrolled process of assortment management is a problem section of retail enterprises, because the effect of an assortment management mainly influences on the quality of service, competition and profit.

The works of many famous domestic and foreign economists are devoted to the process of forming and analysis of goods assortment. However, the questions of the assortment structuring still remained to be not researched perfectly, due to the results of a combined analysis.

The most wide-spread method is the method of the ABC-analysis, that lets us define the positions with the highest point of assortment priority and define the 'stars', the 'claimants' and the 'outsiders' and set a basic assortment. The ABC-analysis assumes the rangers of an assortment with the help of many factors, which could be proved by the exponents of quantity.

However, the ABC-method has the direct disadvantages, such as: the seasons of sells fluctuations are not taken into consideration; there are also some errors in case when the calculation of goods is conducted with the constant changes in the informational system; the researched period must be more than 3 month.

The basic idea of the XYZ-analysis is to group the trade categories due to the degree of the demand prognosis. The X-group is represented with the goods of constant sale and the high abilities of its prognosis, the Y-group – with the goods that have fluctuations in demand and the average prognosis of sales, the Z-group – with the goods of irregular consumption, where the exactness of prognosis isn't high. That's why there is a sense to implicate the ABC-method, combined with the ZYX-method.

Combination is the efficient instrument of the trade enterprise assortment structuring, that is directed to its optimization and ensuring the effectiveness of the trade stock management.

УДК 316.323:004

M. Grechko

ECONOMY OF "INCREASING RETURN OF KNOWLEDGE" AS A MODEL OF DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY

The role of knowledge and the ideas as the main resources of formation of increasing return economy in conditions of information society are investigated in this work. Systematization of the main approaches to the definition of the category "knowledge" as a strategic asset is carried out through the transition to the VI technological way.

Terminological orderliness of the categories "knowledge" and "information" is carried out. So the information is often understood as definitely organized data, i.e. in fact these are the processed facts, besides, the information forms as a basis for knowledge creation. As for knowledge, they consist of truth, the facts, belief, expectations and know-how. In the process of their creation, one or another aim is always pursued and they possess some value.

Transformation of the state's role is defined. State functions within regulation of economy of goods production consist of creation of atmosphere and the conditions promoting effective production. First of all, the state role in economy of knowledge consists of the institutional conditions creation and incentives of ideas promoting generation and innovations.

It is reasoned that for transition to economy of "increasing return of knowledge", Russia needs to transform its development strategy by transformation of the inertial economy of decreasing return to the innovative one which is based on knowledge and ideas. In this regard, the special attention should be paid to the science and education development as the primary branches forming the frames of new "societies of professionals and intellectuals". Today the

modern high-tech companies are in heavy competitive fighting for the most valuable resource – highly skilled and competent people, who are able to generate ideas.

УДК 330.341.1

V. Ivashchenko

FORSYTH OF NEEDS OF INNOVATIVE ECONOMY

An innovative model of economic growth became dominant in developed countries and countries that demonstrate dynamic development. The assessing rate of growth is innovation, which in these conditions becomes also an object of displaying needs in changes of existing technologies. Their indication is made by using tools, called foresight. However, convincing theoretical understanding of foresight, as a tool of innovative economy, has not worked out yet. Even nature of foresight is interpreted differently, and procedures of its implementation are not described. This fact prevents the transition to an innovative economy.

The article reveals the essence of the object and the subject of foresight. The attention is drawn to the fact that foresight uses the same methods as forecasting technology.

It differentiates responsibilities of foresight and technological forecasting. It proves that technology and innovation involved in diving into future are common for both technological forecasting and foresight; and different is the fact that technological forecasting looks into future of innovation from the side of existing technologies and foresight looks at the existing technology from the standpoint of future innovation. It illustrates a diagram of foresight of needs of innovative economy.

It concludes that foresight of need of innovative economy is an idea of creation of the desired image and competitiveness of future innovation with simultaneous illumination of changes in existing technologies that are necessary for their production.

УДК 336.77(470)

N. Keshenkova

PROBLEMS HINDERING RETAIL LENDING DEVELOPMENT IN RUSSIA

The article observes the tendencies of the main independent segments on the individual person lending market: consumer lending, mortgage lending, automobile lending. High performance is shown in consumer lending field. This tendency can be explained through the fact that in conditions of high demand on behalf of the population, retail lending is one of the most profitable bank business segments. The important tendency of the automobile lending market development is the increase of automobile lending availability, appearance of new automobile lending programs, which do not demand any income confirmation and also express-programs with credit granting within one day. Mortgage lending develops very fast. Residence lending programs are at the market again (not only at the primary but also at the secondary market). New mortgage offers have appeared, the number of shares and “loyalty programs” has increased and advertising companies on the part of banks have become more active and focused on new customers acquisition. Distance Services have recently received a large development effort and in the first place it is Mobile Banking. Social networks are also very popular.

In the process of the retail lending market research in Russia were revealed the main development problems: lending institutions resource base deficiency, high prices on banking services, insufficient technology reliability of lending institutions informational systems (including RB – remote banking), insufficient development of lending technologies and the management decision concept was suggested.

УДК 336.1

M. Khavanova

FINANCIAL STRATEGY AS A TOOL FOR CORPORATE DEVELOPMENT

The article systematizes key goals and estimates the possibilities for corporate financial stability.

The given analysis allows us to formulate some conclusions:

1. To ensure a high level of financial stability the effective use of financial resources, investment activity, commitment, normal liquidity are required. Financial stability is essential to ensure financial obligations. Today a plenty of companies are below the normal level of financial stability.

2. Effective use of financial and material resources depends on the precipitation of the volume of current assets, funding ratio stabilization, debt ratio reducing, increase of autonomation of resource, the low level of usage of the owned assets. Current assets turnover increases mainly due to off-balance sheet items. The growing debt ratio and resources relatedness are common.

3. The liquidity level depends on the raising of liquidity ratio, increasing of current ratio and coverage ratio. If liquidity is reduced, coverage ratio decreases as well. Complicated state of liquidity exacerbates payment and billing situation.

In the process of elaboration of approaches for the economic regulation of development, it is necessary to change the methodological approach by moving from the formulation and justification of the main directions of the future changes to the careful analysis of disbalances, disintegrative tendencies that prevent economic development activation.

УДК 338.5

A. Kovalenko, U. Nochovna

NEW APPROACHES TO COSTS DISTRIBUTION INTO VARIABLES AND INVARIABLES IN THE CONDITIONS OF MULTIPRODUCT MANUFACTURING

The cost accumulation according to the influence of activity volumes means much for running an enterprise, accounting organization, control and analysis. The investigation of cost behavior and their division into variables and invariables is in the basis of the analysis of cost interrelation, activity volume and profit; it is also widely used in modeling and different management decision taking and for forecasting their possible effects.

For planning and effective control of variable and invariable costs the enterprise needs to use various methodological approaches. It requires further research of modern cost distribution problems into variable and invariable ones and stipulates the topicality of the article.

As a result of a conducted investigation there have been determined that:

The function cost analysis is necessary to start from choosing its model: at the one-product manufacturing – one factor model of cost function, at the multi product manufacturing-multi factor model of cost function.

In conditions of multi-product manufacturing applying the majority of common methods of costs distribution into variables and invariables in «pure» way is impossible.

Costs distribution into variables and invariables in conditions of multi-product manufacturing should be performed with the help of analytical method or the algorithm offered by the authors.

Further scientific investigations should be directed to improve the suggested techniques of costs distribution into variables and invariables taking into account the branch peculiarities of the enterprises under research.

УДК 330.1

V. Kravchenko

INFLUENCE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON DYNAMICS OF CORPORATE ENTERPRISE'S COST

The article investigates mechanisms of influence of institutional environment's factors on the cost of corporation in conditions of transformation economy. The comparative analysis of character of influence that institutional factors have on the economy of countries with different level of market institutions' development allows us to set the following conclusions:

– one of the main objectives of corporation cost management in conditions of transformation economy – is to identify factors of institutional environment, to track dynamics of their development and to use them effectively for maximizing of company's cost potential;

– basic tendencies in the cost dynamics of Ukrainian corporations are: absence of traditional sources of regular increase of a company's value through additional issues of shares,

significant fluctuations in the EVA index because of instability of political institutions, absence of a direct dependence between the level of corporate management efficiency and the dynamics of the corporation's value;

– corporations operating in the conditions of transforming economic relations are characterized by low efficiency of management, underuse of growth and modernization's capacity, low liquidity level of securities.

Next research subject must be an analysis of the formation mechanism of corporation's rating based on the account of not only internal but also external factors affecting its cost.

УДК 336.1(477)

S. Kuznetsova, T. Rudenko, M. Andreenko

THE INVESTMENT POSITION OF THE MAJOR PLAYERS IN THE UKRAINIAN'S GRAIN MARKET: FUNDAMENTALS ANALYSIS

In the chaotic – structured economy fundamental analysis is an important component of effective business processes that provides an opportunity to foresee and predict the gross domestic product, sales and income in a number of sectors, to build economic models and make the right conclusions.

We investigate the possibility adaptation methodological tools used in international practice in operation of the Ukrainian stock market. As the basis of research we used a company that is a leading grain trader in Ukraine.

LTD Kernel is a major player on the domestic market, with extensive operations across the agribusiness value chain.

Based on the analysis presented below we can give an advice to investors to hold the stock. LTD Kernel is a key player on the Ukrainian market of sunflower oil. Considering the limits of further expansion in Ukraine, LTD Kernel is exploring alternative ways to buy Russian oil and fat assets.

LTD Kernel is a major player on the domestic market. It is Ukrainian largest producer and exporter of sunflower oil. Furthermore, LTD Kernel is one of the leading players on the grain market, with the largest in Ukraine elevator capacities and port infrastructure.

LTD Kernel provides a wide range of goods and services to the agribusiness. It is one of the largest exporters of grain and sunflower oil that provides a stable profitability of trading operations. Kernel is insignificantly susceptible to foreign currency risk, because it has high export revenue.

УДК 658.5

L. Ligonenko, T. Kharchuk

ECONOMIC MANAGEMENT: EVOLUTION OF VIEWS AND AUTHOR'S CONCEPT

The approaches to essence explaining of enterprise economic management are analyzed in the article, the functional spheres of organizational, manufacturing and economic management are considered. The conducted analyze has allowed forming author's concept of enterprise economic management, where the main thesis are:

– economic management aim is to increase of enterprise value for all groups of stakeholders for a long period;

– object of economic management is resources (borrowing, using) and results of economic management, integral value enterprise characteristics (economic management efficiency, management result rating, financial and material state, competitiveness, economic safety (risk capability), value (cost));

– the economic management entity is the economic enterprise duty, which structure is determined by complication of business and financial enterprise activity and its resort funds, outside environment condition;

– economic management functions is management accounts, economic account, forecasting and planning, economic relations regulation, responsibility personification, collective and individual motivation, control work, monitoring, diagnostics;

- economic management components are profit and factors management, that cause its amount; financial state and factors management, that determine its integral characteristics;
- this concept needs the next deepening in the direction of base theoretical principals in formulation of each compounds.

УДК 004:331.451

N. Machuga

INFORMATION IN MANAGEMENT SOFTWARE QUALITY OF MEDICAL SERVICES

Reform of the health care system should significantly change the mechanism of health facilities functioning. An important aspect of the reform should be mentioned in transformation of public hospitals into self-supporting unit, the basis of which will be autonomous financing activities. In other words, a market of medical services in hospitals (institutions) as the entities is arisen.

Daily flow of information, which comes to health, requires special attention because of the efficiency of its use in support of economic activity through these institutions collect, collate and manage information.

Grouping of management information can achieve efficiency of any information system depending heavily on the quality of the introduced information. The level of quality is ensured by filtering incoming flow of information.

Information maintenance of management is important for hospitals to identify strategic areas of development. The basis of it – is the information management space, which is formed by the corresponding information resources, knowledge databases.

Designing the information systems for the daily use in the activities of health care should be given to compliance with project materials specifics of medical institutions to avoid or minimize the various categories of risk.

Application of information provision in the medical institutions of Ukraine will create a single electronic data network in the health system and improve the level of service.

УДК 339.9(4)

A. Magdich

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN TRANSITION ECONOMIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

The article examines the role and significance of foreign direct investment in Central and Eastern Europe. The author has investigated current state and trends of foreign direct investment in the region. The given analysis has revealed the following peculiarities of inward FDI flows in the region:

- the economies of most CEE countries heavily depend on foreign investments. The average share of inward FDI stock as a percentage of GDP exceeds 50%. Bulgaria is the most attractive for foreign investors and most dependants on FDI;

- pre-crisis FDI sectoral structure was unfavorable for the region's economic development: the most attractive for foreign investors were real estate sector, mining industry (coal, oil and natural gas), transportation and alternative energy sector, while electronic and automotive components, industrial machinery sector attracted minimum investments;

- foreign investment processes in Ukraine are characterized by a number of negative trends: the lion's share of investment in Ukraine has been made to provide investors with speculative income followed by withdrawing money from the country; significant share of foreign direct investment in the country is a refund from offshore companies; significant asymmetry in attracting foreign direct investment in the regions; growing withdrawals of earnings on foreign investments.

Further research should be done to determine parameters which will allow us to exploit FDI more efficiently in the CEE countries, particularly in Ukraine.

УДК 658.5

A. Mishchenko, S. Yaremenko

SYSTEMATIC EVALUATION UNIT QUALITY AND FORMATION OF STRATEGIC ALTERNATIVES ORGANIZATIONS

This paper describes, analyzes and proposes a number of recommendations concerning the following methods of estimation and quality formation of strategic alternatives:

– the conceptual direction of growth. This paper describes the features of growth on a basis of the matrix I. Ansoff. It is emphasized that clear boundaries between some strategies presented in the matrix do not exist. However, this structure can be efficiently used to narrow the set of possible strategic alternatives.

– basic competitive strategies. The concept of basic competitive strategies was proposed by M. Porter. It is analyzed in details in the article. It is emphasized that these strategies are essentially alternative, so any company must clearly understand the choice of competitive strategy.

– models (matrix) of the portfolio analysis. The paper contains description of the main models used for portfolio analysis and the author proposes a number of generalizing recommendations based on the practical application.

– methods of quality evaluation of strategic alternatives. The paper presents the key indicators for this assessment. Further stress is done on the comparison of both selected indicators and on a combined indicator of quality.

The illustration of the possible methods described in the example of the set of strategic opinions promotes the development of construction companies and their quality estimation.

УДК 338.2:334.02

A. Mordovtsev

METHODOLOGY OF TERRITORIAL INDICATIVE PLANNING

In the article the essence, principles, subjects, objectives and tasks of the territorial indicative planning are determined. The author considers that the essence of the territorial indicative planning is that under the conditions of unity and contradictions of the opposite interests of the state, the private business and the community there appears an opportunity to smooth over these contradictions by implementation of the coordinated, acceptable for all parties indicative plans which are formed in accordance with scientifically substantiated priorities and objectives of the strategic and sustainable development of the region territories (based on the EMS monitoring), effective mechanisms of the state regulation, state and private business partnership in the system of effective management of the regional development.

The main purpose of the indicative planning of social and economic development is to form and implement a set of analytical and prognostication documents as well as plans and programs providing coordinated activities of all the participants of the planning process aimed at fulfillment of the set of goals and objectives of the SR creation of the favorable living and working conditions for all business and social subjects, for sustainable and smooth development of the society.

The author considers that the indicative planning should be based on the eight general and six local principles among which it is possible to indicate the following ones: first of all, the principles of continuity of planning, prioritization, system and complexity, adaptability, scientific validity and effectiveness, subsidiary and balance of interests.

It is grounded the necessity of improvement of the legal support of the process of strategic planning in the regions of Ukraine and there are suggested the appropriate propositions. The scheme, reflecting the main stages of indicative planning is proposed.

УДК 629.434

O. Moroz

ORGANIZATIONAL MECHANISMS FOR THE FORMATION OF MUNICIPAL-PRIVATE COMPANY OF CITY PASSENGER TRANSPORT

The article considers the creation of an optimal model for the organization of public passenger transport functioning. The system of passenger vehicles organization does not solve a

strategic task for improvement of the quality and safety of passengers. In this regard, there is a need to improve the organizational system of transport services that allows us to accumulate the funds for development of update of rolling stock and its effectiveness. The analysis shows that the organization of urban road passenger transport should be based on a mixed participation of municipal and private capital.

The essence of partnership is to create a joint (public-private) transport company, with the distinction between its founders functions for the organization and control of passenger traffic, creating adequate conditions of carriers and of the mixed financing model of the company on the basis of equity participation in the profits of each structure.

According to the functions of the both sides of the enterprise, private party provides core funding and management companies, and from the other side the local authorities provide conditions for the organization of passenger carriers and enterprises.

Such organization will make the managed market, raise the effectiveness of the usage of existing rolling stock and create conditions for investment of acquisition of new technology, improve the quality of transport services.

УДК 336.225.674

M. Nezhyya

AUDIT EFFECTIVENESS OF FORMATION FINANCIAL RESERVES

One of the main directions in improvement of the system of financial control in Ukraine should consider the development and implementation mechanisms of performance audit in general, and audit effectiveness of formation financial reserves in particular.

Today, a plenty of businesses do not form financial reserves, although it may have the negative affect for their activities. According to the official data of State Statistics Service of Ukraine on the results of 2012 39.9% of commercial enterprises (retail) are unprofitable. It is 9% higher than in 2008. The enterprises need creation of financial reserves to ensure stable development, opportunities to withstand external factors, and timely neutralization and compensation of possible negative phenomena.

Audit effectiveness of financial reserves formation is an independent verification of the degree in which state and private enterprise work effectively and efficiently due to attention to economy of resources. Its purpose is to assess achievement of its performance, identify problems in implementation of tasks and develop proposals for improving the efficiency of resource usage. The most effective audit effectiveness of formation financial reserves is realized by applying analytical procedures.

In order to audit effectiveness of formation financial reserves takes its rightful place in the system of financial control in Ukraine, contribute to the modernization of the budget process and improvement of decisions quality, it is necessary to comply the basic conditions for its further development, existing problems solving and study of international practice.

УДК 621.001.76

V. Pavlova, V. Myachin, A. Zhukova

EVALUATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES BY FUZZY SETS METHOD

For efficient monitoring and controlling innovative development enterprises the instruments methodology of potential evaluation are needed.

The innovative potential is considered as a systematic index characterizing the readiness and ability of enterprise to offer competitive innovative products.

Different approaches to the evaluation of innovative potential are analyzed. System-diagnostic approach is proposed to utilize. The routine and goals of innovative potential evaluation of enterprise are developed.

The fuzzy sets method is considered. The innovative potential was evaluated by FIS-structure (Fuzzy Inference System) means of fuzzy logic, which is the basic element of the matlab's 2008 of Fuzzy Logic Toolbox.

Innovation potential (output variable) is considered as a combination of material & technical and intellectual potentials (input variables). Their levels are ranked by 10-point scale and connection is shown out.

The surface of response was built by Surface Viewer to confirm the dependence of the output and the input variables.

УДК 336.6

Z. Pestovs'ka

THE MECHANISM OF SATISFACTION OF MACHINERY ENTERPRISES CURRENT FINANCIAL NEEDS ON THE BASIS OF IMPROVED LIQUIDITY RATIOS

The analysis of works of domestic and foreign scientists proved that there is some connection between the size of the current financial needs and the level of liquidity, but this issue is poorly studied. Therefore, the paper proposes to improve the existing algorithm for calculating liquidity ratios and introduce new parameters that characterize the state and dynamics of the current financial needs of enterprises, for optimizing the mechanism of satisfaction of machinery enterprises current financial needs on the basis of improved liquidity ratios.

It is proved that traditional liquidity ratios have such disadvantages as retro retrospectiveness, distortion and multiversion. They do not take into account the period of turnover of assets and liabilities. Therefore, the author proposed to improve existing liquidity ratios by correcting parameters. With effective management of current assets and liabilities the new (provided) liquidity ratios will be higher than previous ones. Calculations performed for the investigated enterprises, showed that changes were in different directions: there were years with increasing ratios and years with decreasing ones.

In addition, the paper prompted the analysis of the liquidity ratio of current financial needs, showing how a trade credit received from suppliers, covered the recourses that were immobilized in inventories and receivables.

Based on the improved parameters of liquidity it is necessary to optimize the mechanism of satisfaction of machinery enterprises current financial needs with optimizing of current ratios, fast and absolute liquidity and applying new indicators such as current financial needs ratio.

УДК 658.5

V. Pikalov

ON THE ISSUE OF THE PROCESSES AND METHODS OF ORGANIZATIONAL KNOWLEDGE MANAGEMENT

Organizational knowledge which is based on individuals' knowledge can be defined as distributed set of principles, facts, skills and rules, which provide the processes of decision-making, behavior and set of activities inside an organization with information. Organizational knowledge increasingly becomes the major source of distinctive abilities of subjects of management and major factor of their competitiveness. However, according to the outstanding scientists and specialists in the area of knowledge management, the most meaningful for this notion area of activity takes place noticeable divergence, which is expressed in a presence of a multitude of propagandized pluralistic concepts, about the essence of processes and peculiarities of knowledge management methods.

The aim of this article is the analysis of existent theoretical ideas about the essence of organizational knowledge management processes and methods and some problems of introduction the system of knowledge management by transactors.

According to the author's opinion, the introduction of organizational knowledge management system is related to the changes in organizational culture and with the creation of special mechanisms, execution of works on creation of this system and effective use of knowledge. Thus, the basic tasks of processes of knowledge usage management are the creation of necessary terms:

- for application of new knowledge in operating activity and while the administrative decision-making;
- for transformation of individuals' knowledge into organizational knowledge;
- for knowledge commercialization.

УДК 330.1

E. Prushkivska

THE ROLE OF FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS IN THE FORMATION OF THE SECTORAL STRUCTURE

The role of formal and informal institutions in the formation of the sectoral structure of the national economy in the process of moving to a post-industrial society is investigated. There is allocated the impact of institutional and resource factors on the formation of the sectoral structure.

On the basis of the methodological approach of R. Barr it is invited to consider the sectoral structure through the prism of an economic unit and a functioning model. Economic entity of this model is positioned by us as the ratio between sectors (primary IO secondary IO tertiary) , and the effectiveness of formal and informal institutions with such an approach will provide a model of operation.

It is noted that the vast majority of formal institutions, which ensure the functioning of the national economy at the present stage is not a «grown» in Ukraine, and mechanically transferred from other models of the economy. Therefore, they do not form a progressive structure, but mostly deepening disparities. The necessity is the adaptation of formal institutions to the special features of the national economy in the framework of the informal rules.

The research of socio-cultural values in the national economy elements of economic culture allows us to identify the socio-psychological orientation of the personality, which shown in relation to work and material wealth. The research identifies the regional differences with regard to employment and wealth, which should be taken into account at formation of the strategy of structural policy of the national economy. The historical socio-cultural values should be used as a source of development of the national economy.

УДК 658.114.25

A. Pylypenko

MOTIVATION OF ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF CROSS-CULTURAL ANALYSIS

Transition of Post-Soviet states towards the formation of market institutes in economic systems shows the dependence of functioning of economic system on immediate actions of people-participants of the economic process, their behavior and orientation. In our national conditions, the Western model of an entrepreneur ascribing the subject initiative and creativity, fearlessness of risks and orientation at efficient economic activity for profitability turned out to be a mere ideal. That is why to develop strategies of working reforms in Ukrainian economy it is important to understand economic concepts and settings of national subjects of entrepreneurial activities.

In the article it is established that any economic entity operates in a complicated system of social interactions, has hierarchy of needs, and acts within rules and regulations that are mainly culturally influenced. That is why the problem of studying entrepreneur's motivation is an interdisciplinary one.

Cross-cultural analysis allows us to distinguish the dominant social and psychological settings of entrepreneur motivation in every national model. Empiric data obtained by V. Radaiev in 1990s and results of cross-cultural survey by N. Lebedeva and A. Tatarko shows that Russian entrepreneurs have no egoistic dominant in their motifs. Similar research conducted by the authors confirms the results relative to Ukrainian entrepreneurs.

УДК 336.743

N. Reznikova, M. Vidiakina

A ROLE OF GOLD IN OVERCOMING OF FUNDAMENTAL DISBALANCES OF MODERN FINANCIAL ARCHITECTURE

A potential post-crisis function analyzes gold on global financial markets. It is firmly clear that in the multiarctic world the only key currency becomes a load for a country-issuer and risk for the world financial system. A role gold as the instrument of ensuring against concrete

risks, such as inflation, financial volatility, and in quality of international calculation unit and international reserve asset is discussed.

Gold as a financial asset does not provide cash or money dividends flow, consequently its cost depends on factors that cannot be defined directly. However, gold is the leading property for the means of economy and «safe harbour», especially in the conditions of the increased vagueness and unbalanced of the financial system, strengthening of its role provides, in our opinion, a new post-crisis financial architecture. Without any opportunities to go back to a valuable gold or gold-value standard, gold would be served as at least a partial anchor for money aggregates in the whole multiarctic world. A research aim includes the studying of problems of functioning of the international currency system and suggestion of alternative scenarios of development of future global financial architecture.

Gold as a mean of economy for many investors presents the alternative to official currency. Gold in a multiarctic financial environment is able to carry out (as in the days of gold standard or Breton-Wood system) the substantial role. For the terms of strengthening the role of currency of IMF in providing of international liquidity or even producing of the securities in SDR, it is necessary to add to the basket of currencies an asset that would provide stability of its cost. An alternative that does not eliminate the previous one would be a grant to the members of IMF to take the credits in gold or in SDR (or combination of that and other).

УДК 339.9

A. Rogach, V. Makedon

EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF AGREEMENTS OF MERGERS AND ACQUISITIONS FOR MULTINATIONAL CORPORATIONS

The article examines the pressing question of determination of indexes of effectiveness and efficiency of realization of operations of mergers and acquisitions and absorptions of multinational corporations. Appearance of the effect of emergently and synergy is reasonable in integration agreements as for public so for not public corporations. The main terms of effective realization of integration agreements are certain.

The aim of the article is a necessity of determination and ground of the system of criteria and indexes of efficiency and effectiveness of operations of mergers and acquisitions, as a main instrument of corporate management at the level of co-operation of international companies and host countries.

The effect of synergy of the resource providing the characteristic for vertical integration of TNC is demonstrated. An additional profit is provided by the change of charges on providing resources (by the account of possibilities of their complex use), increase of their quality and reliability in providing. Thus, there are methodologically reasonable and the instrumentally provided system of criteria and indexes of effectiveness and efficiency mergers and acquisitions, that takes into account basic economic results for separate companies, and national economies of host countries, where these agreements come true. The undertaken a study of essence and forms of organization and the given development of objective functions of management can provide the possibility of forming of control system by effectiveness of operations of mergers and acquisitions in the environment of transnational companies.

УДК 657.6

A. Shavliuk

BUSINESS PARTNERSHIP AS AN OBJECT OF AUDIT

World experience shows that modification of various business partnership models is associated with regional industry characteristics, mentality, market conditions, and provides not only reproductive process, but also economic multiplier effect and strengthening of social stability in the society. The problem of formation and development of a business partnership is inextricably connected with the issue of business partners' choice.

As far as this problem is not easy in scale and quite time consuming, an expedient way out of this situation is to audit the business partnership. The feasibility of its implementation is based on the fact that due to the audit the company can have a clear analysis of the market

situation and exact recommendations concerning possible alternatives to invest resources. The impetus for the audit of business partnership for the company has become the desire of optimal use of resources. Namely, reaching the desired result and choosing the best deals on the market by entering into the cooperation agreements or services, receiving quality services or goods, the company can either save money, or achieve the highest possible returns with the same amount of spending.

Exploring two main types of business partnerships, such as the public-private one and the international-strategic one it is possible to highlight certain characteristics, which play a crucial role in conducting of their audit. In the first case, it is crucial that the customer is the government, and in the second case relationships are built on a global level and two or more states are the parties which act simultaneously. Therefore, the audit of the business partnership in the public-private and international cooperation, in turn, can help to discover the hidden opportunities for government agencies, the private sector and partner countries respectively, thereby increasing the effectiveness of their joint cooperation.

УДК 330.1

H. Shergelashvily, M. Kravchenko

ON THE QUESTION OF MODERN POLITICAL ECONOMY, ITS PLACE AND ROLE IN A SYSTEM OF ECONOMIC SCIENCES

The article focuses on the role and place of the modern political economy in the economic sciences. The modern political economy is defined as a theory of society, revealing the economic structure of society as the integrity, the regularity of society's development and the fundamental principles of bringing the whole system of social relations in conformity with the form of appropriation, as the material relations of social production, which we distinguish from the form of ownership, and as the system-wide nature of the totality of social relations in production of social life, as the inner shape of society.

In this regard, the article suggests the thought that the reverse side of the form assignment is a form of power; it is grounded the idea that the objective and necessary form of assignment in a modern society is directly social form of assignment.

As long as the modern society is characterized by the fact that the power holder is the people, and therefore the representative power and all its branches are be defined so that the representative power provides the interest of the power holder (the people) by its activities and industrial production. In a word the institutionalization of power relations means the organization and specification of powers subjects' competence under which the joint interest of the people and the private interests including the interests of power representatives would be united. In solidarity system the common interest does not oppose the private interest as the latest one lies in the same. The common interest institutionalized accordingly, does not deny the private interest, but only limits the subordination by an individual or a group of individuals the other individuals and groups in the variety of social activities.

In such a clearness of modern political economy is not opposed to other economic subjects, but instead it serves their fundamental theoretical and methodological basis, integrating them into a unified system of economics.

УДК 614.258(477)

O. Shkapiak

PAYMENT SYSTEM OF MEDICAL SERVICES AS AN IMPORTANT INSTRUMENT OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF HEALTH CARE MAINTAINING OF UKRAINE

Growing cost of health care and limited health resources leads to need of finding a cost-containment mechanisms and policy instruments for financing national health care systems that provide rationalization of expenditure.

Since, as it is evidenced by the European practice, the distribution of funds based on political negotiations that accompany the budget process is not economically profitable and are complicated for the taxpayer collective possibility to influence on the process of health care, there is a clear need to move from the passive reimbursement of providers to the active procurement services.

The article explores the role of strategic procurement to improve the cost-effectiveness of such mechanisms of their implementation as a balance of the population's health care needs and available financial resources. Advantages and disadvantages of different payment systems of providers are analysed and offered their classification according to the type of medical care.

It is proved that there are no purchases in Ukraine in the conventional sense as the process of resource allocation in a particular region for a certain contingent of the population within the health services, and further – between patients on the basis of clinical need and current public expenditure system of maintenance of the public providers causes structural deformations in the industry.

It is proved the feasible strategy for reforming payment of providers that provide actual payment of service criteria of structural and technical efficiency, through incentives in paying providers and staff.

УДК 658.8

G. Shklyueva

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE REGIONAL MARKETING PROBLEMS

The article summaries the theoretical-methodological approaches to understanding the regional marketing problems and substantiates the expediency of application of the regional management of the methodical approaches of assessment of infrastructure development of the region's inhabitants.

In connection with this, it highlights the problem of development of new methodological approaches to the analysis and forecasting of the economic status of the infrastructure of the complex of the region; impact assessment of regulatory measures of the state in the sphere of production and functioning of the multi-level trade.

For the assessment of infrastructure development of the region's inhabitants, we propose to use five methodological approaches: entropy, target, econometric, the balance sheet and the heuristic. The entropy approach is based on an assessment of the adequacy of the minimum of the townspeople, below which the normal activities becomes impossible.

In the assessment of infrastructure development target analysis involves the study of the degree of achievement of the set goals in the infrastructure availability to the citizens.

Economic models of assessment of infrastructure development are being built for the description of the basic tendencies in the sphere of life of the townspeople.

By instability of the socio-economic situation in the Ukrainian society of the application of economic models is becoming problematic.

The balance sheet liability method of evaluation of the infrastructure availability is based on determining the losses of infrastructure insecurity.

Use of marketing tools in the formation of the organizational-economic mechanism of functioning of the multi-level trade allows us to provide the maximum combination of the interests of all participants of the commodities exchange operations due to reduction of the total cost per unit of useful effect. Commitment to achieve maximum cost savings in the process of movement of goods is the strategic goal of the company in a quest to gain competitive position in the regional market.

УДК 336.009.6(477)

O. Shtanko

MODERN TENDENCIES OF FINANCIAL SERVICES MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

For the stable development of economy of Ukraine the great importance has the creation and development of the effectively functioning market of financial services that can provide the economy of the country with the sufficient amount of investment resource.

The most developed sector of the financial services market in Ukraine is an insurance market segment; it is related to the considerable demand on insurance services.

In conditions of strengthening of the Ukrainian economy openness the great importance has the question of competitiveness of the Ukrainian insurance market and reformation of insurance industry.

The non-state pension system in Ukraine is on the initial stage of development; however there is a positive rate of development. Without regard to reduction of the amount of non-state pension fund, there is an increase the amount of the celled pension contracts, amount of persons who get the pension, and general volume of pension payments.

In recent year there is a tendency of increase of amount of credit establishments, it is caused by the increase of availability of receipt of credits at credit unions comparatively with bank credits and increase of trust of population to these establishments.

The public policy of financial market development must be sent to the permanent increase of level of capitalization of economy, and a financial market can and must be examined as an important lever of quality improvement of investment process in the state.

УДК 336.71

U. Shtybel

TAX INCENTIVES FOR FORMATION AND DEVELOPMENT OF SOCIAL-ORIENTED BANKING SYSTEM

The article develops a theoretical model of socially-oriented banking system. On transition from contemporary market economy to social-oriented market economy, new social-oriented model of banking system covers three main aspects of its implementation:

- establishment of the 6th institution of World Bank Group – “International Fund for social responsibility and economic justice”, which take legal authority to encourage and monitor ethics and social responsibility in financial sector;
- legal international differentiation of banks into two types: conventional and socially-oriented (social, ethical, green banking);
- development of social-oriented taxation system of banks and other financial institutions based on ethical criteria.

The given analysis allows us to formulate conclusions concerning the impact and prospects of implementation of socio-oriented banking system:

- restructuring toward social-oriented market economy require development of authorized institutions to control and encourage corporate social responsibility and economic justice;
- global taxation system of financial institutions based on ethical criteria allows to avoid the problem of capitals outflow, double taxation and under-taxation;
- increase the tax burden on unethical financial institutions and, as consequence, government spending on social welfare programs;
- exemption of social-oriented financial institutions from “ethical” tax encourage social inclusion of corporations, ethical investment, makes positive social effect;
- social-oriented financial system, based on “ethical” taxation, differentiate the capital and consumers flows to social-oriented and conventional banks, encouraging growth and support of social-oriented banks by society.

The subject of the following researches should cover the worldwide initiatives and legal methods toward implementation of global tax on financial transactions based on ethical criteria and social restructuring of financial system.

УДК 621:336.1

G. Shypitsyna

NET INCOME MAXIMIZATION OR NET LOSS MINIMIZATION AS FACTORS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF MACHINERY BUILDING ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE OPTIMIZATION

The analysis of influence of different group of factors on the amount of machinery building enterprise net income or net loss for determining the factors, which have the largest degree of influence, and increasing or decreasing the amount of which will help to maximize the amount of machinery building enterprise net income or to minimize the amount of its net loss.

The following conclusions can be done on the basis of regression analysis based on a sample of machinery building enterprises. The following factors make the most influence on forming the values of net income or net loss: value added tax, costs of goods (works, services), administrative

costs, costs of sales, other operating costs, income taxes, accounts receivable, cash, equity, long-term liabilities, current liabilities, accounts payable for goods, works, services and the amount of capital or liabilities. Accordingly, reduction of costs of goods (works, services), administrative costs, the values of cash and equity increasing, the amounts of accounts payable and capital (liabilities) decreasing by the values of long-term and current liabilities decreasing, that have the largest degree of influence, will contribute to maximize the value of machinery building enterprise net income or to minimize the value of its net loss.

The realization of this complex of operations will contribute to maximize net income or to minimize net loss and, as a result, to increase the efficiency of machinery building enterprise capital structure optimization.

УДК 65.018

A. Strokovich

METHODOLOGICAL APPROACH IN DETERMINATION OF ENTERPRISE FUNCTIONING QUALITY

The article theoretically defines the expediency of determination of enterprise functioning quality. The methodical approach for determination of the quality of utilization of enterprise potential is suggested. The classification of assessment of enterprise quality potential utilization is developed and the concept of its assessment is formed.

Based on the commenced research the following conclusions have been made:

The research analysis concerning problems of forming and evaluating enterprise potential reveals their insufficient theoretical justification on the level of enterprise in current conditions; in the age of knowledge economy and information age the importance of such components of potential as information, innovation, communication and intellect is increasing.

the conditions of growth of social responsibility switch the emphasis from assessing the level of utilization to assessing the quality of utilization of potential;

the quality of utilization of enterprise potential should be assessed with regards to such factors as financial-investment, intellectual-labor, fixed assets for production and non-production purposes, environmental-resource (nature), innovation, management, marketing, information-communicative, intangible assets;

the quality of utilization of enterprise potential is an integral parameter that shows the utilization levels of explicit and tacit resources of the potential in current and strategic timeframe with the aim of achieving the economic, social, ecological, political or mixed result.

It is planned to develop the methodology of supplier quality evaluation in upcoming studies.

УДК 336.531.2

O. Styrska

REVITALIZATION OF THE STATE INVESTMENT LENDING PROCESSES BY USING DEVELOPMENT BANK

This paper examines the international experience in usage of Development Bank. Relationship between Development Bank and other subjects of investment activities are investigated. The given analysis allows us to formulate some conclusions:

– State Development Bank is a specialized state financial institution, created by the Government to support the long-term financing of priority projects and programs that promote economic development and formulate solutions of social problems.

– Experience of foreign countries has shown the important role of lending to priority sectors by the Development Bank. Development banks can create conditions for attracting domestic and foreign investment resources to finance priority projects and programs. They offer loan guarantees and soft loans to business entities according to government programs.

– We can solve the problem shortage of budgetary resources for government loans by allowing the Development Bank to dispose credit resources, which Ukraine receives from international foundations and organizations.

– The proposed mechanism of realization of state investment lending with the involvement of the Development Bank will promote development of investment processes in Ukraine. Due to the state investment crediting the Development Bank will make decisions about lending from its own resources or with the involvement of the commercial bank.

The subject of the further research in usage of the Development Bank for the activation of public investment lending should be the assessment of available mechanisms of controlling and monitoring investment lending system.

УДК 613/614

P. Sydorenko

THE ESSENCE OF THE THEORY OF FINANCIAL RESONANCE AS AN ALTERNATIVE APPROACH TO ANALYSIS OF STOCK MARKETS

This paper studies preconditions and peculiarities of distribution of international trends of destabilization of stock markets. Main phases of crises as well as principles of implementation of respective countermeasures are analyzed. The main results of this analysis enable us to draw the following conclusions concerning the prospects of implementation of the theory of financial resonance as an alternative approach to analysis of stock markets:

– permanent influence of exogenous and endogenous factors of stock markets destabilization, that leads to periodic occurrence of crises, indicate the necessity of improvements of existing countermeasures against tendencies of stock markets destabilization;

– the main way of spreading of influence of destabilizing factors at stock markets is appearance of informational notifications which can be categorized as per their ability to be foreseen and according to their influence;

– taking into account connections between informational notifications at stock markets, expectations of their participants and price changes, the concept of financial resonance has been introduced;

– the author suggests his interpretation of the sustainable development principle of stock markets and provides the indicator of sustainable development of stock markets.

The analysis of countermeasures against tendencies of destabilization of stock markets based on the financial resonance concept and using the index of sustainable development of stock market as one of the main preemptive measures aims at ensuring of more stable and effective functioning of stock markets.

УДК 330.4

Y. Taranenko, N. Rizun, M. Gudim

THE APPLICATION OF LEONTIEV'S MODEL IN AUTOMATED ECONOMIC SYSTEMS

In recent years there were created a large number of different ways for the rational use of software to implement effective models of the economy. In this work there were researched the bases of interbranch Leontief model using Simulink (MathLab) – an interactive tool (software) for modeling, simulating and analyzing multidomain dynamic systems, including discrete, continuous and hybrid, non-linear and discontinuous systems, and also were researched some of its features, was created and described a scheme applying model W. W. Leontief, using Simulink. The basis of the scheme obeys to the matrix form of the model: $X = (E - A)^{-1}Y$, and consists of the following blocks of the scheme which divided into three main groups:

1) Input data: blocks constants Constant (the data for the previous period and the identity matrix E);

2) Group of blocks for finding the result: block multiplication ProductЧ3, block sum SUM (technological matrix $A = (a_{ij})_{i=1, \bar{n}}^{j=1, \bar{n}}$, (E-A), $V = (E - A)^{-1}$ – the matrix of full cost and Y – outlet of the final product of the current period);

3) Output data, final result: block multiplication Product, blocks of digital display Display (result).

The simplicity of the input-output model which based on simulating Simulink scheme is found, thus reducing the time on the calculations, and is achieved considerable flexibility for dynamic models of economic systems and for different formulations of the task (analysis, synthesis, comparison). So, the active research, development and improvement of software which use mathematical tools in economics, in the modeling of processes and phenomena, and the application of existing models enables continuous improvement of their use.

УДК 330.101

A. Tkach

FORMATION OF NEW INSTITUTIONAL PARADIGM OF ECONOMIC THEORY

The author proposes the hypothesis regarding actualization of the new institutional approach in economic theory, which can be the basis of the new institutional paradigm of its development. It is argued that the institutional paradigm of economic theory is the methodological basis of establishment of the strategy of economic transition to a post-industrial society – knowledge-based economy (the economy of knowledge). It is determined that the fundamental feature of the institutional paradigm of economic development is the design together with the projection of the most civilized institutions of the developed societies to the path of the less civilized communities and the world community in the specific conditions of the particular stage of society's development.

The author proposes some approaches for development of the economic theory. It is stated that the new quality of economic and social relations are embodied at new rules and regulations. The new qualities of institutions such as changes in priorities at the content and mechanisms for the definite path of institutional changes and the economy's character of major developed countries (postindustrial, informational, institutional and evolutionary) is related to the main peculiarities of the research.

It is analyzed the influence of development and the projection of the most civilized institutions and the developed societies' organization on the path of the least developed countries and international community.

The author suggests the opinion that the main thing is not institution's import but domination of their development and reproduction process in certain conditions of each particulate stage of national economy development.

УДК 339.9

I. Trusevich

FORMING PARTICULARITIES OF THE WHOLE EDUCATIONAL SPACE OF THE MEMBER COUNTRIES OF THE CUSTOM UNION

Under the Customs Union issues the assembly of state business organizations, government, export-oriented enterprises states – members of the Customs Union of highly qualified professionals with specialized education more relevant than ever. Providing highly qualified companies identified a significant increase in the challenges associated with the introduction of a number of laws and regulations, new market trends and changing conditions of work in connection with the formation of the Common Economic Space and Customs Union.

Modern higher education must respond to the challenges of the Customs Union and the Common Economic Space: we must prevent many problems that contribute to the progress of society and lead to a better and higher quality of life. Today, the problem is that the pace of technology development and the most social and economic life are commensurate with the rate of knowledge transfer. In a period of rapid technological innovation as well as social order education system must grow faster than the economic-technical sphere. This pattern of education system development should be the educational policy of any state today. Its observation guarantees the proportional development of the different interrelated and interdependent parts of society.

One of the conditions of the innovative development of higher school of the Customs Union is to have a systematical policy in education, research and innovation, which determines the goal, the trajectory of development of these areas, the resources required to achieve the objectives and mechanisms of control. Good indicators of the Customs Union's countries in the field of education in the international arena should be used to enhance and expand international cooperation to establish a common educational space within the vehicle, as well as to deepen the relationship with the European Union and other countries in the field of education.

In the framework of the Customs Union the member states need to develop common standards for education, pay attention to the harmonization of training, also prepare "narrow" specialists who are needed not only in the framework of the organization, but can be exported outside the Customs Union to increase the prestige of the association.

УДК 338.432:330.332(477)

M. Vakulich

MANAGEMENT MECHANISM BY INVESTMENT CLIMATE IN THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF ECONOMY OF UKRAINE

The research of an economy investment problem has always been in the centre of attention of the economic study. In conditions of current unstable situation in economy the most important problem is determination of the investment costs efficiency, interconnection of capital investments and structural changes in economy and determination of the priorities in the structure of investment in accordance to the types of economic activities.

The source of agro industrial complex investment activity, foremost, can be a potential national investor.

The article studies the approaches made in economic publications. They define the essence of such notions as «investment activity» and «the investment process» at different levels of generalization. The general features of the investment process are analyzed and their scrutiny from the position of system analysis is made.

The main possibility to improve the investment climate of the agricultural complex is a contribution of capital assets into technical re-equipment and reconstruction.

The increase of the industrial and investment potential of agricultural complex of economy of Ukraine has to take place through the improvement of investment climate in the proper regions, which require products of domestic production, investment demand activation, savings capitalization by the expansion of economy parties' access to the investment resource, development of comfort conditions for business and production activity in Ukraine.

УДК 336.74(477)

V. Varenik

DETERMINATION OF ZONE OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF MONETARY FLOW MANAGEMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE

The question concerning determination of zone of efficiency of monetary flow management by the state public authorities is acute in conditions of the chaotically structured economy and instability of processes in economy. Under the method of complex estimation of efficiency of monetary flow management in economy it is necessary to understand the system of research of rejections of actual indexes on a monetary flow from the planned ones with the purpose of estimation of accordance of fact sheets to the planned ones.

Practical realization of complex estimation of efficiency of monetary flow management is carried out in the process of complex estimation of efficiency of monetary flow management by the state public authorities of Ukraine in nine stages and three complex indexes: 1) qualitative or quantitative one, which aspires to the growth 2) qualitative or quantitative one, which comes a zero 3) binary in different segments of the monetary flow.

Thus, in accordance with date of analysis, conducted within three indexes the author has formed the eventual result of the estimation and has indicated the areas of estimation of efficiency of monetary flow management in the economy of Ukraine. Consequently, the zone with the range of the greatest interval of efficiency (80 – 100) – will be designated as the zone

of positive estimation. The zone with the range of the middle interval of efficiency (40 – 79) – will be designated as the zone of conditionally positive assessment. The zone with the range of the lowest interval of efficiency (0 – 39) – will be designated as the zone of negative evaluation.

УДК 330.101.52

Y. Varich

QUANTITATIVE MEASUREMENT OF ECONOMIC INFORMATION: METHODOLOGICAL APPROACHES

To information issues in economics has turned even classical economic thought. The vast majority of scientists have the same opinion about the need to take into account information as an additional factor of production. Existing approaches to the quantification of information generally rely on statistics that are of limited understanding of information and ignores its meaningful character. Also, none of the approaches do not take into account information about consumer products and their manufacturers which are not related to ICT, R & D, media or education, but this vast volume of information is also relevant to the economic decisions and processes. Thus, one could argue that a methodical approach to the quantitative measurement of information should take into account its meaningful character. This, in turn, will allow us take into account all the information in the economic system that has implications for the course of economic processes.

Meaningful content of information can be characterized by two parameters: the clarity and value. If the content is not clear, it automatically cannot have value, and if it is clear the value may vary. Thus, it is logical to assert that there is a direct relationship between value and meaningful content that, in turn, allows assessing the richness of information based on its value. So the mark, that would have characterized the level of value of content, can serve as a measure of meaningfulness of information.

Information in the economic system is transmitted not only as a direct information flow, but also released through the actions of economic agents. Thus, changes in stock prices, which are caused by actions of economic agents, can serve as a measure of informativeness of the signals and the information they receive. That is why fluctuations of general indicators, such as stock indices, can provide quantitative measure of information, which gets into the economic system as a whole.

УДК 336.764.1

O. Vinichenko

ORGANIZATION OF CASH PAYMENTS UNDER THE CONDITIONS OF TWENTY-FOUR-HOUR ENTERPRISE

The author analyses the order of cash transactions at enterprises with round-the-clock operations. There have been pointed out drawbacks of the existing legal and regulatory framework which regulates cash payments arrangement in the economic turnover of the enterprise. The article offers improvement measures concerning current legislation on issues related to cash circulation. These measures will allow enterprises to avoid imposing financial penalties due to the fact that proposed organization of work eliminates dual perception of normative-legislative sources and their inconsistency.

In this article the author investigates features of the organization of cash operations at enterprise with a round-the-clock mode of operation, in particular:

- the order of conducting cash operations at enterprise with a round-the-clock mode of operation is analysed;
- drawbacks of the existing legal and regulatory framework that regulates the organization of cash payments in economical activity of the enterprise are specified;
- imperfection of legislative acts in cash payments area, their non-compliance to each other and to realities of business dealing has predetermined an aim of unification of cash operations organization;
- actions on improvement of the current cash payment legislation are offered.

It is necessary to add in Resolution on Rules of Cash Transactions the point giving permission to any departments of the enterprise settling accounts with cash register and which

working system does not coincide with a working system of the enterprise, to recognize the cash in the central cash department the next business day. In this case cash recognition procedure is unified and multichoice is vanishes.

The specified actions will allow the enterprises to avoid heavy financial penalties as the offered procedure of work excludes double perception of legislative acts and their non-compliance to each other.

УДК 657.001.76

A. Yanchev

INNOVATIVE PROCESSING TECHNOLOGIES OF ACCOUNTING DOCUMENTS

The article considers borrowing of information technology for organization of processing and maintenance documents on paper form with considering purpose and conditions of business.

Based on research of national legislation on issues conducting accounting and organization of documentation is defined dualistic the nature of primary document as an instrument of addressing issues of accounting, tax and legal character.

Particular attention is paid to the problems of recover lost (annihilated) documents and engaging responsible persons to administrative, financial and criminal liability. There are shown the measures, which are connected with restoration of documents and procedures of recourse to subjects that provide appropriate copies of documents.

Taking into account ambiguity of assertion and positions concerning mass automation of economic and social processes the author carries out the critical analysis of scientific opinions concerning the prospects of wide occurrence of technology in organization of the accounting process.

Author has made the proposal to the organization of automated processing documents based on separation of functions of management and technical support that will significantly reduce risks of introduction to information base of false, distorted and fake information. As a result it is planned to accelerate processes of preparation and reporting for controlling bodies which would contribute efficiency of organization of business and will reduce liability risks and penalty sanction.

In future the author plans to develop a research related to the integration of documentary processes with technical and engineering processes.

УДК 658.15

O. Yevtushenko

THEORETICAL ASPECTS OF THE MANAGING FINANCIAL SECURITY OF THE COMPANY'S FIXED ASSETS

The managing financial security of the company's fixed assets is the set of methods and techniques that is used to cover the reproduction costs associated with fixed assets due to the financial resources accumulated by entities.

Basic approaches to managing financial support playback of fixed assets are the functional approach and a systematic approach. They are not fully up to date in managing financial support playback of fixed assets. Functional approach's problems is the lack of cross-functional cooperation in the management of fixed asset's financial support playback.

Process approach can raise the efficiency of the financial playback software assets through transparent management system, improving coordination, organization and control, focus on final product quality and customer satisfaction.

УДК 330.1

A. Zadoia

ECONOMIC CYCLICITY: CONFLICTOLOGICAL CONCEPT

During the explanation of reasons and mechanisms of medium-term cycle the economic theory is at a loss. And using the best practices of conflictology it is possible to break this deadlock. Conflictogene of the modern financial and economic cycle is the opposition together

with the interrelation of swap subjects. On the one hand, a seller and a buyer have different interests wishing to get the maximum profit from the exchange. On the other hand, the social character of production makes these subjects inter-related whereas neither of them can realize their interests without another. In such a way both signs of bipolarity are in evidence.

Conflict-free function of economy is observed in case when both groups of subjects (for the most part) abide compromise behaviour. If even one of the sides takes up a position of conflict behaviour the situation becomes conflict altogether.

Expansion of the scale of crediting has positive influence with the economic dynamics encouraging compromise behaviour of economic subjects. Budget restrictions as a deterrent for the compromise discontinue regulating purchases effectively. They go up disproportionately to growth of incomes encouraging appropriate growth of supply.

Crediting above the real money holdings represents in fact financial pyramid formation. The width of its base depends on the given credit payment term and possibility of on-lending. That is why it is possible to observe different in duration growing phase of economic cycle. However when borrowers face with the problem of lack of incomes for credit repayment and depletion of possibilities of on-lendings, the sharp reduce of possibilities for their compromise behaviour with respect to both sellers and creditors takes place. But the first ones and the second ones form behaviour orientated to the previous level of demand and "compliant behaviour" of a counteragent provided the level of profitability inapproachable in new conditions. Creditors and sellers achieve their minimal level of profitability (formed in previous conditions) and also transit from compromise behaviour into a conflict one. Unwillingness of sellers and creditors to meet halfway in changed conditions is interpreted by buyers as unfairness of exchange together with distribution and intensifies their remonstrative behaviour. In such a way all signs of a conflict are forming. Incidents transform a contradiction into a conflict. The society transits into the state of crisis.

During the crisis and depression disturbed proportions are recovering step by step, vision of borders of compromise behaviour are changing, the parties are adapting to new conditions of economic management. A conflict is being solved and compromise behaviour of the great number of economic subjects is dominating in the society. However the backgrounds for a new conflict are being prepared in its bosom.

УДК 339.9:334.716

O. Zborovska

CHARACTERISTICS FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article describes the essence of foreign economic activity enterprises. A bibliographic review of the term "foreign economic contract" is conducted; modern scientific schools, which involved in the field management of foreign economic activities of industrial enterprises, are defined. It is considered the economic and legal literature for the essence of "foreign economic agreement (contract)."

It is conducted the review of the literature which allows us to complete the determination of foreign economic agreement (contract) in the industrial market as an agreement between two or more subjects of foreign trade and their foreign contractors which is made in the form of commercial paper, which regulates the organizational, economic and administrative relations during foreign transactions in which one party (the seller) has the obligation to transfer industrial products under the property of the another party (the buyer), and the buyer has the obligation to accept the goods and pay for it a sum of money.

There are determined the conditions of foreign economic contract for the industrial market and the parties of the supply agreement. It is presented account features of the foreign economic contracts' of certain types which are concluded by foreign economic operators. The structure of foreign economic contract which allows us to determine the presence of specific risks in each of its component is substantiated.

It is proved that the efficiency of foreign economic activity of industrial enterprises depends not only on the quality of contractual relations, but also on logistics enforces of the import contract. The scheme of logistic supporting of the foreign contract in the industry is presented.

**DESTROY OF FUNDAMENTAL HUMAN MORALS VALUES
IS THE MAIN REASON OF ECONOMIC INSTABILITY**

Real practice shows growing of human factor role in the world social-economic development. Disintegration of the USSR and ‘heavy’ unjustified social-economic and political reforms conducted in some countries on the boundary of XX-XXI centuries under the slogan of economy liberalization caused cessation of any discussions about society system and resulted in serious social-economic difficulties, especially in Russia. Ideology of profit and all permitted, moral decomposition of personality, families, society and the state changed the official socialist ideology. The most people did not understand yet that the social-economic development results depend on their moral and mental faculties, but not on different political forms. The main aim of social oriented production is not receiving too large income and profit maximization due to satisfying narrow circle of reach people demand. Its intention is increasing of assortment and volume of production of useful and qualitative for all the people goods and services. The only economy really managed by system of laws taken into consideration the interests of all people may be stable.

ЗМІСТ

<i>Анпилов С.М., Сорочайкин А.Н.</i> Современные тенденции управления устойчивым развитием строительных организаций	3
<i>Бандоріна Л.М., Ярмоленко Л.І.</i> Моделирование системы ценообразования для предприятий горно-металургийного комплекса Украины	10
<i>Безверхий К.В.</i> Облікові реєстри як складова обліково-звітної інформації підприємства	17
<i>Болгар Т.М.</i> Кредитний ризик як основна складова системи банківських ризиків та роль проблемних кредитів у їх формуванні	23
<i>Бондаренко Н.Е., Казаринова Е.Б.</i> Продовольственная безопасность страны как критерий стабильности экономики	30
<i>Бочуля Т.В.</i> Облікова складова інформаційного потенціалу підприємства	35
<i>Буркова Л.А.</i> Оцінка економічних результатів діяльності підприємства з урахуванням показника «дефіцит активів»	43
<i>Вакулич М.М.</i> Механізм управління інвестиційним кліматом в агропромисловому комплексі економіки України	51
<i>Вареник В.М.</i> Визначення зони оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці України	58
<i>Варич Ю.М.</i> Кількісне вимірювання економічної інформації: методичні підходи	70
<i>Виниченко Е.Н.</i> Организация кассовых операций при круглосуточном режиме работы предприятия	77
<i>Глуха Г.Я., Глуха О.М.</i> Людський капітал у контексті економічного зростання	84
<i>Гончар Л.А.</i> Структурування асортименту підприємства за його аналізом	89
<i>Гречко М.В.</i> Экономика «возрастающей отдачи знаний» как модель развития информационного общества	97
<i>Демьянчук Б.А., Косарев В.М.</i> Теория компромисса: модель полезности и риска, эвристические решения, прогнозирование последствий	105
<i>Джигеров З.А., Дубовик М.В.</i> Мультипликатор знаний и интеллектуализация экономического роста	115
<i>Євтушенко О.А.</i> Теоретичні аспекти управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства	124
<i>Жуков Е.А.</i> Разрушение базовых нравственных ценностей – главная причина экономической нестабильности	129
<i>Задоя А.А.</i> Экономическая цикличность: конфликтологическая концепция	136
<i>Зборовська О.М.</i> Характерні особливості зовнішньоекономічних контрактів промислових підприємств	146
<i>Іващенко В.І.</i> Форсайт потреб інноваційної економіки	156
<i>Кешенкова Н.В.</i> Проблемы, сдерживающие развитие розничного кредитования в России	161
<i>Коваленко А.Г., Ночовна Ю.О.</i> Нові підходи до поділу витрат на змінні та постійні в умовах багатопродуктового виробництва	169
<i>Кравченко В.В.</i> Влияние институциональной среды на динамику стоимости корпоративного предприятия	174
<i>Kuznetsova S., Rudenko T., Andreenko M.</i> The investment position of the major players in the Ukrainian's grain market: fundamentals analysis	181
<i>Лігоненко Л.О., Харчук Т.В.</i> Економічне управління: еволюція поглядів та авторська концепція	188
<i>Магдич А.С.</i> Роль прямих іноземних інвестицій у розвитку транзитивних економік Центральної та Східної Європи	198
<i>Мачуга Н.З.</i> Інформаційне забезпечення в управлінні якістю медичних послуг	206
<i>Мищенко А.П., Яременко С.С.</i> Методический аппарат оценивания и формирования качества стратегических альтернатив предприятия	216
<i>Мордовцев О.С.</i> Методология территориального индикативного планирования	223

<i>Мороз О.В.</i> Організаційний механізм формування муніципально-приватного підприємства міського пасажирського автотранспорту	230
<i>Нежива М.О.</i> Аудит ефективності формування фінансових резервів.....	237
<i>Павлова В.А., Мячин В.Г., Жукова А.Г.</i> Оцінка інноваційного потенціала машинобудівного підприємства методом нечітких множин	243
<i>Пестовська З.С.</i> Механізм задоволення поточних фінансових потреб машинобудівних підприємств на підставі удосконалених показників ліквідності	253
<i>Пікалов В.Л.</i> До питання про процеси і методи управління організаційними знаннями	261
<i>Пилипенко А.Н.</i> Мотивація підприємництва в контексте кросс-культурного аналізу.....	269
<i>Прушківська Е.В.</i> Роль формальних і неформальних інститутів у формуванні секторальної структури	275
<i>Резнікова Н.В., Відякіна М.М.</i> Роль золота в подоланні фундаментальних дисбалансів сучасної фінансової архітектури	283
<i>Рогач О.І., Македон В.В.</i> Результативність і ефективність угод злиттів та поглинань для транснаціональних корпорацій.....	290
<i>Сидоренко П.О.</i> Сутність теорії фінансового резонансу як альтернативного підходу до аналізу фондових ринків.....	300
<i>Стирська О.І.</i> Активізація процесів державного інвестиційного кредитування з використанням банку розвитку.....	308
<i>Строкович Г.В.</i> Методичний підхід до визначення якості функціонування підприємств.....	314
<i>Тараненко Ю.К., Різун Н.О., Гудим М.В.</i> Застосування моделі Леонтьєва в автоматизованих економічних системах	321
<i>Ткач А.А.</i> Формування інституціональної парадигми економічної теорії	329
<i>Трусевич И.П.</i> Особенности формирования единого образовательного пространства стран – участниц таможенного союза	335
<i>Хаванова М.С.</i> Фінансова стратегія як інструмент забезпечення розвитку корпорацій у сучасних умовах	342
<i>Чорная О.Е.</i> Оценка моделей взаимосвязи экономического роста и уровня безработицы	349
<i>Шавлюк А.О.</i> Ділове партнерство як об'єкт аудиту	355
<i>Шергелашвили Е.В., Кравченко М.И.</i> К вопросу о современной политической экономии, её месте и роли в системе экономических наук.....	361
<i>Шипицина Г.А.</i> Максимізація величини чистого прибутку та мінімізація величини чистого збитку як фактори підвищення ефективності процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства	371
<i>Шкапяк О.І.</i> Система оплати медичних послуг як важливий інструмент стратегії розвитку охорони здоров'я в Україні	377
<i>Шкляєва Г.О.</i> Теоретико-методичні підходи до регіональних маркетингових проблем.....	387
<i>Штанько О.Д.</i> Сучасні тенденції розвитку ринку фінансових послуг в Україні.....	394
<i>Штибель У.І.</i> Податкові стимули формування та розвитку соціально-орієнтованої банківської системи	400
<i>Янчев А.В.</i> Інноваційні технології обробки облікових документів.....	406
РЕФЕРАТИ	413

CONTENTS

<i>Anpilov S., Sorochaikin A.</i> Modern tendencies of management of sustainable development of building enterprises.....	3
<i>Bandorina L., Yarmolenko L.</i> Modeling pricing system for enterprises mining and metallurgical complex of Ukraine.....	10
<i>Bezverhiy K.</i> Registers of accounting as a components of accounting and reporting information enterprises.....	17
<i>Bolgar T.</i> Credit risk as the main constituent part of the credit risks system and the role of the problem credits in its formation.....	23
<i>Bondarenko N., Kazarinova E.</i> Food security of the country as a criterion of stability of economy.....	30
<i>Bochulya T.</i> Accounting component of information potential of the enterprise.....	35
<i>Burkova L.</i> Assessment of an enterprise's economic activity results considering the "asset deficit" indicator.....	43
<i>Vakulich M.</i> Management mechanism by investment climate in the agroindustrial complex of economy of Ukraine.....	51
<i>Varenik V.</i> Determination of zone of estimation of efficiency of monetary flow management in the economy of Ukraine.....	58
<i>Varich Y.</i> Quantitative measurement of economic information: methodological approaches..	70
<i>Vinichenko O.</i> Organization of cash payments under the conditions of twenty-four-hour enterprise.....	77
<i>Glukha G., Glukha O.</i> Human capital in the contest of economic growth.....	84
<i>Gonchar L.</i> The structuring of the enterprise assortment due to its analysis.....	89
<i>Grechko M.</i> Economy of "increasing return of knowledge" as a model of development of information society.....	97
<i>Demyanchuk B., Kosarev V.</i> Compromise theory: utility and risks model, heuristic solutions, consequence prediction.....	105
<i>Dzhigerov Z., Dubovik M.</i> Multiplier of knowledge and intellectualization of economic growth.....	115
<i>Yevtushenko O.</i> Theoretical aspects of the managing financial security of the company's fixed assets.....	124
<i>Zhukov E.</i> Destroy of fundamental human morals values is the main reason of economic instability.....	129
<i>Zadoia A.</i> Economic cyclicality: conflictological concept.....	136
<i>Zborovska O.</i> Characteristics foreign economic contracts of industrial enterprises.....	146
<i>Ivashchenko V.</i> Forsyth of needs of innovative economy.....	156
<i>Keshenkova N.</i> Problems hindering Retail Lending development in Russia.....	161
<i>Kovalenko A., Nochovna U.</i> New approaches to costs distribution into variables and invariables in the conditions of multiproduct manufacturing.....	169
<i>Kravchenko V.</i> Influence of institutional environment on dynamics of corporate enterprise's cost.....	174
<i>Kuznetsova S., Rudenko T., Andreenko M.</i> The investment position of the major players in the Ukrainian's grain market: fundamentals analysis.....	181
<i>Ligonenko L., Kharchuk T.</i> Economic management: evolution of views and author's concept.....	188
<i>Magdich A.</i> The role of foreign direct investment in transition economies of central and eastern Europe.....	198
<i>Machuga N.</i> Information in management software quality of medical services.....	206
<i>Mishchenko A., Yaremenko S.</i> Systematic evaluation unit quality and formation of strategic alternatives organizations.....	216
<i>Mordovtsev A.</i> Methodology of territorial indicative planning.....	223
<i>Moroz O.</i> Organizational mechanisms for the formation of municipal-private company of city passenger transport.....	230

<i>Nezhyva M.</i> Audit effectiveness of formation financial reserves.....	237
<i>Pavlova V., Myachin V., Zhukova A.</i> Evaluation of innovative potential of machine-building enterprises by fuzzy sets method.....	243
<i>Pestovs'ka Z.</i> The mechanism of satisfaction of machinery enterprises current financial needs on the basis of improved liquidity ratios.....	253
<i>Pikalov V.</i> On the issue of the processes and methods of organizational knowledge management	261
<i>Pylypenko A.</i> Motivation of entrepreneurship in the context of cross-cultural analysis.....	269
<i>Prushkivska E.</i> The role of formal and informal institutions in the formation of the sectoral structure	275
<i>Reznikova N., Vidiakina M.</i> A role of gold in overcoming of fundamental disbalances of modern financial architecture	283
<i>Rogach A., Makedon V.</i> Effectiveness and efficiency of agreements of mergers and acquisitions for multinational corporations.....	290
<i>Sydorenko P.</i> The essence of the theory of financial resonance as an alternative approach to analysis of stock markets	300
<i>Styrska O.</i> Revitalization of the state investment lending processes by using development bank.....	308
<i>Strokovich A.</i> Methodological approach in determination of of enterprise functioning quality.....	314
<i>Taranenko Y., Rizun N., Gudim M.</i> The application of Leontiev's model in automated economic systems	321
<i>Tkach A.</i> Formation of new institutional paradigm of economic theory.....	329
<i>Trusevich I.</i> Forming particularities of the whole educational space of the member countries of the custom union	335
<i>Khavanova M.</i> Financial strategy as a tool for corporate development.....	342
<i>Chorna O.</i> Evaluation of the correlation model of economic growth and unemployment level.....	349
<i>Shavliuk A.</i> Business partnership as an object of audit.....	355
<i>Shergelashvily H., Kravchenko M.</i> On the question of modern political economy, its place and role in a system of economic sciences.....	361
<i>Shypitsyna G.</i> Net income maximization or net loss minimization as factors of increasing the efficiency of machinery building enterprise capital structure optimization.....	371
<i>Shkapiak O.</i> Payment system of medical services as an important instrument of the development strategy of health care maintaining of Ukraine	377
<i>Shklyaeva G.</i> Theoretical and methodological approaches to the regional marketing problems	387
<i>Shtanko O.</i> Modern tendencies of financial services market development in Ukraine	394
<i>Shtybel U.</i> Tax incentives for formation and development of social-oriented banking system.....	400
<i>Yanchev A.</i> Innovative processing technologies of accounting documents	406
SUMMARIES	413

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ
MESSENGER OF THE INTERNATIONAL NOBEL ECONOMIC FORUM**

№ 1 (6) 2013

Редактори М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка О.М. Гришкіної

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 18377-7177ПР від 14.11.2011 р.*

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля.
Тел./факс: (056) 778-58-66, **e-mail:** gio@duer.edu

Формат 70×100/16. Папір офсетний. Ум. друк. арк. 35,80. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121 від 27.07.2011 р.